

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HCM**

NGUYỄN THÁI

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO
HIỆU QUẢ QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG
TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM**

Chuyên ngành: Quản trị kinh doanh

Mã số: 60.34.05

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

TS. NGÔ QUANG HUÂN

TP.Hồ Chí Minh – Năm 2007

MỤC LỤC

TRANG PHỤ BÌA	
LỜI CAM ĐOAN	
MỤC LỤC	
DANH MỤC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT	
DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU	
DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ	
PHẦN MỞ ĐẦU.....	1
<u>CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG NGÂN HÀNG</u>	3
1.1 Tín dụng ngân hàng và ý nghĩa của hoạt động tín dụng ngân hàng.....	3
1.1.1 Khái niệm tín dụng ngân hàng	3
1.1.2 Ý nghĩa của hoạt động tín dụng đối với ngân hàng	4
1.2 Rủi ro tín dụng ngân hàng - Nguyên nhân và hậu quả	5
1.2.1 Khái niệm chung về rủi ro.....	5
1.2.2 Rủi ro tín dụng ngân hàng.....	5
1.2.3 Nguyên nhân nảy sinh rủi ro tín dụng ngân hàng	6
1.2.4 Những thiệt hại từ rủi ro tín dụng	8
1.2.5 Nợ xấu và các chỉ số đo lường rủi ro tín dụng.....	9
1.2.5.1 Khái niệm nợ xấu.....	9
1.2.5.2 Chỉ số đo lường rủi ro tín dụng	11
1.3 Quản lý rủi ro tín dụng ngân hàng.....	12
1.3.1 Sự cần thiết của quản lý rủi ro tín dụng ngân hàng.....	12
1.3.2 Những nội dung cơ bản của quản lý rủi ro tín dụng ngân hàng	14
1.3.2.1 Xác định hạn mức rủi ro tín dụng.....	14
1.3.2.2 Đánh giá rủi ro tín dụng.....	15
1.3.2.3 Kiểm soát rủi ro tín dụng.....	16
1.3.2.4 Tài trợ rủi ro tín dụng.....	18
1.3.2.5 Quản lý chương trình.....	18
<u>CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM</u>	20
2.1 Giới thiệu về hệ thống Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.....	20
2.1.1 Khái quát về Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam	20
2.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển.....	21
2.1.3 Sơ lược tình hình hoạt động kinh doanh giai đoạn 2001-2005	22
2.2 Thực trạng hoạt động tín dụng của NHNTVN giai đoạn 2001-2005	24
2.2.1 Tình hình cho vay và dư nợ	24
2.2.2 Tình hình nợ xấu	28
2.2.3 Phân tích nguyên nhân nợ xấu	30
2.3 Công tác quản lý rủi ro tín dụng tại NHNTVN.....	37
2.3.1 Bộ máy tổ chức	37
2.3.2 Các công cụ QLRRTD đã triển khai thực hiện.....	40

2.3.3	Các chỉ số đo lường rủi ro tín dụng tại NHNTVN.....	41
2.3.4	Quy trình thực hiện QLRRTD của NHNTVN.....	42
2.3.4.1	Đánh giá rủi ro tín dụng.....	42
2.3.4.2	Kiểm tra sử dụng vốn vay, giám sát tuân thủ quy trình tín dụng.....	51
2.3.4.3	Tăng cường các biện pháp dự phòng để xử lý nợ xấu.....	52
2.4	Đánh giá công tác QLRRTD của NHNTVN trong thời gian qua.....	53
2.4.1	Những mặt làm được.....	53
2.4.2	Những hạn chế.....	54
2.4.3	Những bài học kinh nghiệm.....	57
<u>CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHNTVN.....</u>		59
3.1	Định hướng phát triển tín dụng của NHNTVN.....	59
3.1.1	Định hướng chiến lược phát triển tín dụng.....	59
3.1.2	Đối tượng khách hàng và sản phẩm.....	59
3.1.3	Chỉ tiêu tín dụng.....	60
3.2	Một số giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý rủi ro tín dụng tại NHNTVN.....	61
3.2.1	Hoàn thiện các công cụ QLRRTD hiện đại theo chuẩn mực quốc tế.....	61
3.2.2	Thực hiện nghiêm túc quy trình, quy định về cho vay.....	66
3.2.2.1	Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng.....	66
3.2.2.2	Kiểm soát chặt chẽ giai đoạn trong và sau khi cho vay.....	68
3.2.3	Xây dựng chính sách tuyển dụng, đào tạo, đãi ngộ và đề bạt hợp lý..... nhằm nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng.....	70
3.2.4	Nghiêm túc thực hiện trích lập dự phòng rủi ro theo quy định của NHNN.....	71
3.2.5	Tăng cường các biện pháp tài trợ rủi ro tín dụng.....	71
3.3	Một số kiến nghị.....	73
3.3.1	Kiến nghị với NHNN.....	73
3.3.2	Kiến nghị với Chính phủ và các ban, ngành có liên quan.....	74
3.3.2.1	Giải tỏa những vướng mắc khi công chứng thế chấp TSBĐ và đăng ký giao dịch bảo đảm.....	74
3.3.2.2	Đẩy nhanh tốc độ xử lý tài sản bảo đảm.....	77
3.3.2.3	Các kiến nghị khác.....	78
KẾT LUẬN	80
TÀI LIỆU THAM KHẢO		
PHỤ LỤC 1		
PHỤ LỤC 2		
PHỤ LỤC 3		

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

CBKH	Cán bộ khách hàng
CBTD	Cán bộ tín dụng
CIC	Trung tâm thông tin tín dụng
CN	Chi nhánh
Cty CP	Công ty cổ phần
Cty TNHH	Công ty trách nhiệm hữu hạn
DATC	Công ty mua, bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp
DN	Doanh nghiệp
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
DNTN	Doanh nghiệp tư nhân
DPRRTD	Dự phòng rủi ro tín dụng
FDI	Đầu tư trực tiếp từ nước ngoài
GDBĐ	Giao dịch bảo đảm
HĐTC	Hợp đồng thế chấp
HĐTD	Hợp đồng tín dụng
NH	Ngân hàng
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHNNg	Ngân hàng nước ngoài
NHNT	Ngân hàng Ngoại thương
NHNTTW	Ngân hàng Ngoại thương Trung ương
NHNTVN	Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam
NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần
NHTMNN	Ngân hàng thương mại nhà nước
PGD	Phòng giao dịch

QHKH	Quan hệ khách hàng
QLN	Quản lý nợ
QLRR	Quản lý rủi ro
QLRRTD	Quản lý rủi ro tín dụng
QSDĐ	Quyền sử dụng đất
RRTD	Rủi ro tín dụng
SME	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
TCKT	Tổ chức kinh tế
TCTD	Tổ chức tín dụng
Tcty	Tổng công ty
TSBĐ	Tài sản bảo đảm
TSTC	Tài sản thế chấp
TTĐT	Trung tâm đào tạo của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam
VCB	Bank For Foreign Trade Of Vietnam
WTO	World Trade Organization

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

		Trang
Bảng 2.1	Vài nét về tình hình tài chính qua các năm	23
Bảng 2.2	Danh mục dư nợ tín dụng theo ngành kinh tế	Phụ lục 2
Bảng 2.3	Danh mục dư nợ tín dụng theo loại hình doanh nghiệp	28
Bảng 2.4	Dư nợ tín dụng theo chất lượng	Phụ lục 2
Bảng 2.5	Dư nợ tín dụng theo kỳ hạn	Phụ lục 2
Bảng 2.6	Dư nợ tín dụng theo loại tiền	Phụ lục 2
Bảng 2.7	Bảng liệt kê rủi ro của doanh nghiệp	43
Bảng 2.8	Bảng xếp loại khách hàng doanh nghiệp theo điểm số	45
Bảng 2.9	Chính sách tín dụng theo mức độ rủi ro	46
Bảng 2.10	Ma trận rủi ro	48
Bảng 3.1	Bảng chỉ tiêu chấm điểm tín dụng tiêu dùng	62
Bảng 3.2	Quyết định tín dụng dựa trên điểm số	63

DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ

Hình 1.1	Quan hệ giữa Người cho vay và Người đi vay	3
Hình 2.1	Sơ đồ tổ chức quản lý rủi ro tín dụng tại NHNTVN	40
Hình 3.1	Cơ cấu danh mục đầu tư tín dụng đến năm 2010	65

PHẦN MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI:

Trong cơ chế thị trường, hoạt động kinh doanh của ngân hàng luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro như: rủi ro lãi suất, rủi ro ngoại hối, rủi ro thanh khoản, rủi ro tín dụng... Trong tất cả các loại rủi ro kể trên thì rủi ro tín dụng là loại rủi ro chiếm tỷ trọng lớn và phức tạp nhất. Rủi ro tín dụng xảy ra không chỉ gây nên những tổn thất về tài chính mà còn gây nên những thiệt hại to lớn về uy tín ngân hàng, làm giảm sút niềm tin của công chúng đối với cả hệ thống ngân hàng. Do tính chất lây lan của nó, rủi ro tín dụng có thể là đầu mối của những cuộc khủng hoảng tài chính hoặc khủng hoảng kinh tế- xã hội.

Thực tế hoạt động tín dụng của các Ngân hàng thương mại Việt Nam thời gian qua cho thấy: Hiệu quả của hoạt động tín dụng chưa cao, chất lượng tín dụng chưa tốt, thể hiện ở tỷ lệ nợ quá hạn và nợ khó đòi còn ở mức cao so với khu vực và thế giới, xu hướng phát triển không bền vững.

Theo lộ trình hội nhập quốc tế, về cơ bản đến năm 2010 Việt Nam sẽ thực hiện mở cửa hoàn toàn thị trường dịch vụ ngân hàng, các Ngân hàng trong nước sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh vô cùng khốc liệt trong một môi trường kinh doanh toàn cầu biến động khó lường. Vì vậy, việc nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro, đặc biệt là quản trị rủi ro tín dụng tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam đang là vấn đề bức xúc cả trên mặt lý luận và thực tiễn.

Là một người đang làm công tác tín dụng trong hệ thống Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, với mong muốn đóng góp cho Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam ngày càng phát triển và lớn mạnh, tôi mạnh dạn chọn đề tài ***“Nâng cao hiệu quả quản lý rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam”*** làm luận văn tốt nghiệp cao học kinh tế ngành Quản trị kinh doanh.

2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU:

- Hệ thống hóa lý thuyết về quản trị rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng và những yêu cầu mới đối với Ngân hàng thương mại Việt Nam trong tình hình hội nhập kinh tế quốc tế trên cơ sở vận dụng các kiến thức khoa học đã học và tổng kết tình hình hoạt động thực tiễn.

- Phân tích, đánh giá đúng thực trạng hoạt động tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, những kết quả đạt được và những yếu kém, tìm ra nguyên nhân và rút ra bài học kinh nghiệm.

- Đề ra các giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, bảo đảm an toàn và phát triển bền vững của hoạt động tín dụng của ngân hàng trong tình hình hội nhập kinh tế quốc tế.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU:

- Đối tượng nghiên cứu: Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.

- Phạm vi nghiên cứu: Hoạt động tín dụng của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam giai đoạn 2001 - 2005 trong mối tương quan với hoạt động của các ngân hàng thương mại khác trên lãnh thổ Việt Nam.

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU:

- Sử dụng phương pháp duy vật biện chứng, kết hợp với các phương pháp: thống kê, so sánh, phân tích, khái quát... nhằm làm rõ vấn đề nghiên cứu.

- Phương pháp thu nhập, xử lý số liệu: Số liệu thứ cấp được thu thập từ các báo cáo thường niên, các báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh, từ các cơ quan thống kê, báo, đài... và được xử lý trên máy tính.

5. Ý NGHĨA KHOA HỌC VÀ THỰC TIỄN CỦA ĐỀ TÀI:

- Thông qua luận văn này, tác giả mong muốn đề xuất một số giải pháp khả thi nhằm nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng tại NHNTVN trên cơ sở nghiên cứu khoa học, tổng kết, đánh giá toàn diện và có hệ thống.
- Đề tài có thể áp dụng vào thực tiễn hoạt động quản trị rủi ro tín dụng của NHNTVN. Một số giải pháp hiện đang được triển khai tại NHNTVN và bước đầu đã đem lại kết quả rất khả quan.

CHƯƠNG I:

TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.1 Tín dụng ngân hàng và ý nghĩa của hoạt động tín dụng ngân hàng:

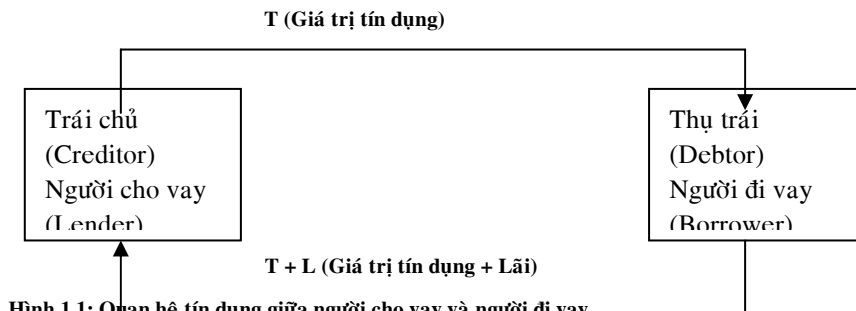
1.1.1 Khái niệm tín dụng ngân hàng:

▪ **Tín dụng:** là một quan hệ giao dịch giữa hai chủ thể, trong đó một bên chuyển giao tiền hoặc tài sản cho bên kia được sử dụng trong một thời gian nhất định, đồng thời bên nhận tiền hoặc tài sản cam kết hoàn trả theo thời gian đã thỏa thuận.

Trong giao dịch này thể hiện các nội dung sau:

- Trái chủ hay còn gọi là người cho vay chuyển giao cho người đi vay một lượng giá trị nhất định. Giá trị này có thể dưới hình thái tiền tệ hay hiện vật như hàng hóa, máy móc, thiết bị, bất động sản.
- Thụ trái hay còn gọi là người đi vay chỉ được sử dụng tạm thời trong một thời gian nhất định, sau khi hết thời hạn sử dụng theo thỏa thuận, người đi vay phải hoàn trả cho người cho vay.
- Giá trị được hoàn trả thông thường lớn hơn giá trị lúc cho vay hay nói cách khác người đi vay phải trả thêm phần lợi tức.

Quan hệ tín dụng có thể diễn tả theo mô hình sau:



Hình 1.1: Quan hệ tín dụng giữa người cho vay và người đi vay

Trong hoạt động thực tiễn, quan hệ tín dụng được hình thành hết sức đa dạng, chẳng hạn hai người bình thường có thể cho nhau vay tiền. Tuy nhiên với thời gian, chúng ta thấy một sự chuyên nghiệp đã xảy ra, và ngày nay khi nói đến tín dụng, người ta nghĩ ngay tới các NH, vì các cơ quan này chuyên làm các việc như cho vay, bảo lãnh, chiết khấu, ký thác, và cả phát hành giấy bạc nữa. Mặt khác, với sự phát triển của nền kinh tế, các hành vi tín dụng cá nhân dần dần chuyển sang cho NH. Đó là lý do khi nói tới tín dụng là người ta đồng nhất tín dụng với cho vay của NH.

▪ **Tín dụng ngân hàng:** là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ NH cho khách hàng trong một thời hạn nhất định với một khoản chi phí nhất định.

Ngân hàng thương mại được cấp tín dụng cho tổ chức, cá nhân dưới các hình thức cho vay, chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá khác, bảo lãnh, cho thuê tài chính và hình thức khác theo qui định của NHNN. Trong các hoạt động cấp tín dụng, cho vay là hoạt động quan trọng và chiếm tỷ trọng lớn nhất.

1.1.2 Ý nghĩa của hoạt động tín dụng đối với ngân hàng:

Trong nền kinh tế thị trường, cung cấp tín dụng là chức năng kinh tế cơ bản của NH, là cơ sở chủ yếu để đánh giá chất lượng hoạt động NH. Đối với hầu hết các NH, dư nợ tín dụng thường chiếm tới hơn 1/2 tổng tài sản có và thu nhập từ tín dụng chiếm khoảng từ 1/2 đến 2/3 tổng thu nhập của NH. Cấp tín dụng còn là khởi điểm của việc khách hàng sử dụng nhiều dịch vụ phi tài sản của NH. Mặc dù đem lại lợi nhuận cao cho NH nhưng hoạt động tín dụng cũng chính là hoạt động ẩn chứa nhiều rủi ro nhất. Do đó nó cần nhận được sự chú ý đặc biệt của các nhà quản trị NHTM cũng như công tác giám sát, điều chỉnh hoạt động của NHTW. Trong hầu hết các trường hợp, một danh mục cho vay được quản trị kém là nguyên nhân chủ yếu dẫn đến sự thất bại của một NH, ảnh hưởng đến cả hệ thống tài chính và đôi khi là mở đầu của một cuộc khủng hoảng kinh tế.

1.2 Rủi ro tín dụng - nguyên nhân và hậu quả:

1.2.1 Khái niệm chung về rủi ro:

Rủi ro (risk) là một sự không chắc chắn (uncertainty), một tình trạng bất ổn hay sự biến động tiềm ẩn ở kết quả. Tuy nhiên, không phải sự không chắc chắn nào cũng là rủi ro. Chỉ có những tình trạng không chắc chắn nào có thể ước đoán được xác suất xảy ra mới được xem là rủi ro. Những tình trạng không chắc chắn nào chưa từng xảy ra và không thể ước đoán được xác suất xảy ra được xem là sự bất trắc chứ không phải là rủi ro.

Rủi ro được xem như là sự khác biệt giữa giá trị thực tế và giá trị kỳ vọng. Giá trị kỳ vọng chính là giá trị trung bình có trọng số của một biến nào đó với trọng số chính là xác suất xảy ra giá trị của biến đó. Sự khác biệt giữa giá trị thực tế so với giá trị kỳ vọng được đo lường bởi độ lệch chuẩn. Do vậy, độ lệch chuẩn hay phương sai (bình phương độ lệch chuẩn) chính là thước đo của rủi ro.

1.2.2 Rủi ro tín dụng ngân hàng:

▪ Rủi ro ngân hàng:

Ngân hàng với chức năng trung gian tài chính giữa người cho vay và người đi vay, là kênh dẫn vốn quan trọng nhất của nền kinh tế. Hoạt động của ngân hàng trong nền kinh tế thị trường rất nhạy cảm, có liên quan đến nhiều lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế, chịu sự tác động của nhiều nhân tố khách quan và chủ quan như kinh tế, chính trị, xã hội... Hơn nữa, ngân hàng không chỉ hoạt động trong lĩnh vực huy động vốn và cho vay mà còn rất nhiều lĩnh vực khác như thanh toán, bảo lãnh, kinh doanh ngoại tệ, chứng khoán, phát hành thẻ... Do đó, hoạt động của các ngân hàng luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Rủi ro chung đối với một ngân hàng có nghĩa là mức độ không chắc chắn liên quan tới những sự kiện, những tình huống gây nên những tổn thất kinh tế, làm chi phí tăng lên, thu nhập và lợi nhuận ngân hàng giảm đi so với dự kiến ban đầu. Rủi ro có thể được đo

lường cho các loại sản phẩm, dịch vụ khác nhau của ngân hàng. Thông thường mức lợi nhuận mong đợi càng cao thì xác suất xảy ra rủi ro cũng càng cao.

Các ngân hàng được coi là kinh doanh thành công khi mức độ rủi ro của họ được giữ ở mức hợp lý, được kiểm soát trong phạm vi và năng lực tài chính của ngân hàng.

Do đặc thù kinh doanh nên hoạt động NH phải đối mặt với các loại rủi ro như: rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản, rủi ro lãi suất, rủi ro hối đoái, rủi ro hoạt động ngoại bảng, rủi ro công nghệ và hoạt động, rủi ro quốc gia và những rủi ro khác. Trong tất cả các loại rủi ro kể trên thì rủi ro trong hoạt động tín dụng là loại rủi ro lớn nhất, phức tạp nhất và là mối quan tâm hàng đầu của các NHTM.

▪ **Rủi ro tín dụng:**

Rủi ro tín dụng là khả năng (xác suất) dẫn đến một khách hàng vay hoặc một đối tác không hay không thể thực hiện nghĩa vụ đã thỏa thuận trong Hợp đồng tín dụng làm cho ngân hàng không thu đầy đủ hoặc không thu được cả gốc lẫn lãi của khoản vay.

Do vốn chủ sở hữu của ngân hàng chỉ chiếm một phần nhỏ trong tổng tài sản nên chỉ cần một tỷ lệ nhỏ danh mục cho vay có vấn đề là đã ảnh hưởng đến thu nhập của ngân hàng, đến khả năng cạnh tranh của ngân hàng, hoặc trong trường hợp xấu nhất, làm cho ngân hàng phá sản. Rủi ro tín dụng không giới hạn ở hoạt động cho vay mà còn bao gồm nhiều hoạt động mang tính chất tín dụng khác của ngân hàng như: các hoạt động bảo lãnh, cam kết, chấp nhận tài trợ thương mại, cho vay ở thị trường liên ngân hàng, tín dụng thuê mua, đồng tài trợ...

1.2.3 Nguyên nhân nảy sinh rủi ro tín dụng:

Nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng rất đa dạng, có thể phân loại theo nhiều tiêu thức khác nhau. Một trong những cách phân loại thông dụng là phân tích nguyên nhân từ phía người đi vay và người cho vay.

▪ ***Nguyên nhân từ phía người vay:***

Các nguyên nhân dẫn đến khách hàng không trả được nợ cho ngân hàng thường được sắp xếp theo hai nhóm sau:

- Nhóm nguyên nhân chủ quan: là nguyên nhân nội tại của mỗi khách hàng. Đó có thể do trình độ quản lý của khách hàng yếu kém dẫn đến việc sử dụng vốn vay kém hiệu quả hoặc thất thoát, ảnh hưởng đến khả năng trả nợ. Cũng có thể do khách hàng thiếu thiện chí trong việc trả nợ trong khi các biện pháp xử lý thu hồi nợ của ngân hàng kém hiệu quả.
- Nhóm nguyên nhân khách quan: là những tác động ngoài ý chí của khách hàng như: thiên tai, hỏa hoạn, do sự thay đổi của các chính sách quản lý kinh tế, điều chỉnh quy hoạch vùng, ngành, do hành lang pháp lý chưa phù hợp, do biến động thị trường trong và ngoài nước, quan hệ cung cầu hàng hoá thay đổi... khiến doanh nghiệp lâm vào tình trạng khó khăn tài chính không thể khắc phục được. Từ đó, doanh nghiệp dù cho có thiện chí nhưng vẫn không thể trả được nợ ngân hàng.

▪ ***Nguyên nhân từ phía ngân hàng:***

Rủi ro tín dụng có thể phát sinh do những nguyên nhân sau:

- Cán bộ ngân hàng không chấp hành nghiêm túc chế độ tín dụng và các điều kiện cho vay.
- Chính sách và quy trình cho vay chưa chặt chẽ, chưa có quy trình quản trị rủi ro hữu hiệu, chưa chú trọng đến phân tích khách hàng, xếp loại rủi ro tín dụng để tính toán điều kiện vay và khả năng trả nợ. Đối với cho vay doanh nghiệp nhỏ và cá nhân, quyết định cho vay của ngân hàng chủ yếu dựa trên kinh nghiệm, chưa áp dụng công cụ chấm điểm tín dụng.
- Năng lực dự báo, phân tích và thẩm định tín dụng, phát hiện và xử lý khoản vay có vấn đề của cán bộ tín dụng còn rất yếu, nhất là đối với các ngành đòi

hỏi hiểu biết chuyên môn cao dẫn đến sai lầm trong quyết định cho vay. Mặt khác, cũng có thể quyết định cho vay đúng đắn nhưng do thiếu kiểm tra kiểm soát sau khi cho vay dẫn đến khách hàng sử dụng vốn sai mục đích nhưng ngân hàng không ngăn chặn kịp thời.

- Thiếu thông tin về khách hàng hay thiếu thông tin tín dụng tin cậy, kịp thời, chính xác để xem xét, phân tích trước khi cấp tín dụng.
- Năng lực và phẩm chất đạo đức của một số cán bộ tín dụng chưa đủ tầm và vấn đề quản lý, sử dụng, đãi ngộ cán bộ ngân hàng chưa thỏa đáng cũng là nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng cho ngân hàng.
- Ngoài ra còn có một số nguyên nhân khác như: Môi trường kinh doanh có nhiều biến động và mang tính toàn cầu; Do tính không ổn định ngày càng tăng của thị trường tài chính; Sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt giữa các ngân hàng; Sự can thiệp của cơ quan chính quyền...

Cần lưu ý rằng dù nguyên nhân từ phía khách hàng hay từ phía ngân hàng, nguyên nhân chủ quan hay khách quan đều dẫn đến hậu quả là khách hàng không trả được nợ. Tuy nhiên, việc phân tích và phân định rõ ràng nguyên nhân sẽ giúp ngân hàng có biện pháp xử lý thích hợp trong từng tình huống cụ thể.

1.2.4 Những thiệt hại từ rủi ro tín dụng:

▪ Đối với ngân hàng:

Khi gặp rủi ro tín dụng, ngân hàng không thu được vốn tín dụng đã cấp và lãi cho vay, nhưng ngân hàng phải trả vốn và lãi cho khoản tiền huy động khi đến hạn, điều này làm cho ngân hàng bị mất cân đối trong việc thu chi. Khi không thu được nợ thì vòng quay của vốn tín dụng bị chậm lại làm ngân hàng kinh doanh không hiệu quả và có thể mất khả năng thanh khoản. Điều này làm giảm lòng tin của người gửi tiền, ảnh hưởng nghiêm trọng đến uy tín của ngân hàng.

▪ **Đối với nền kinh tế:**

Hoạt động ngân hàng liên quan đến nhiều cá nhân, nhiều lĩnh vực trong nền kinh tế, vì vậy khi một NH gặp phải rủi ro tín dụng hay bị phá sản thì người gửi tiền hoang mang lo sợ và ô ạt kéo nhau đi rút tiền ở các NH khác, làm cho toàn bộ hệ thống ngân hàng gặp khó khăn. Ngân hàng phá sản sẽ ảnh hưởng đến tình hình sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp do không có tiền trả lương công nhân, mua nguyên vật liệu. Thêm vào đó sự đổ vỡ của các NH ảnh hưởng nghiêm trọng đến nền kinh tế. Nó làm cho giá cả tăng, thất nghiệp tràn lan, xã hội mất ổn định, nền kinh tế lâm vào suy thoái. Rủi ro tín dụng có thể châm ngòi cho một cơn khủng hoảng tài chính ảnh hưởng đến cả khu vực và thế giới.

Như vậy, rủi ro tín dụng của một NH có thể xảy ra ở nhiều mức độ khác nhau: nhẹ nhất là NH bị giảm lợi nhuận khi không thu hồi được lãi vay, nặng nhất là NH không thu được vốn lẫn lãi, nợ thất thu với tỷ lệ cao dẫn đến NH bị lỗ và mất vốn. Tình trạng này kéo dài sẽ làm NH bị phá sản, gây hậu quả nghiêm trọng cho nền kinh tế nói chung và hệ thống ngân hàng nói riêng. Chính vì vậy đòi hỏi các nhà quản trị NH phải hết sức thận trọng và có các giải pháp phù hợp nhằm ngăn ngừa và giảm thiểu rủi ro trong hoạt động tín dụng.

1.2.5 Nợ xấu và các chỉ số đo lường rủi ro tín dụng:

1.2.5.1 Khái niệm nợ xấu:

Ở các nước trên thế giới, khái niệm về nợ quá hạn là các khoản nợ mà NH không thu hồi được khi đến hạn. Nợ xấu là các khoản nợ dây dưa tồn đọng khó có thể thu hồi và không được tái cơ cấu. Các NH thường tổ chức phân loại nợ theo khách hàng để phân tích và đánh giá RRTD. Ví dụ: nợ của khách hàng thuộc nhóm A được coi là có rủi ro thấp nhất, còn nợ của khách hàng nhóm D, E được coi là có rủi ro cao nhất. Ngoài ra, các NH còn phân loại nợ theo các nguyên nhân để xác định độ rủi ro và trích lập dự phòng tổn thất cho thích hợp.

Ở Việt Nam, theo Điều 7 Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc NHNN Việt Nam về *phân loại nợ và sử dụng dự phòng để trích lập rủi ro trong hoạt động ngân hàng của TCTD* thì nợ của các NHTMVN được phân loại thành 5 nhóm như sau:

- a) **Nhóm 1** (Nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm các khoản nợ trong hạn mà TCTD đánh giá là có đủ khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng thời hạn.
- b) **Nhóm 2** (Nợ cần chú ý) bao gồm các khoản nợ quá hạn dưới 90 ngày và các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trong hạn theo thời hạn nợ đã cơ cấu lại.
- c) **Nhóm 3** (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm các khoản nợ quá hạn từ 90 đến 180 ngày và các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại.
- d) **Nhóm 4** (Nợ nghi ngờ) bao gồm các khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày và các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn từ 90 ngày đến 180 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại.
- đ) **Nhóm 5** (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày, các khoản nợ khoanh chờ Chính phủ xử lý và các khoản nợ đã cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn trên 180 ngày theo thời hạn đã được cơ cấu lại.

Trong đó: **Nợ quá hạn** là khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/hoặc lãi đã quá hạn; **Nợ xấu:** là các khoản nợ thuộc các nhóm 3, 4, 5.

Theo các nhóm trên thì tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể đối với các nhóm nợ quy định là: Nhóm 1: 0% ; Nhóm 2: 5%; Nhóm 3: 20%; Nhóm 4: 50%; Nhóm 5: 100%. Riêng đối với các khoản nợ khoanh chờ Chính phủ xử lý thì được trích lập dự phòng cụ thể theo khả năng tài chính của tổ chức tín dụng.

Như vậy với Quyết định 493 thì khái niệm về nợ xấu của Việt Nam đã gần sát với chuẩn mực quốc tế. Tuy nhiên vẫn còn có sự khác biệt là các ngân hàng lớn trên thế giới phân loại nợ xấu gắn liền với nguyên nhân xảy ra để xác định mức độ rủi ro, trong khi các NHTMVN phân loại nợ xấu căn cứ vào thời hạn mà bỏ qua việc đánh giá lại tình hình tài chính, tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng vay vốn.

1.2.5.2 Các chỉ số đo lường rủi ro tín dụng:

Hoạt động tín dụng đem về lợi nhuận lớn cho NH nhưng cũng luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Đặc biệt, đối với các nước đang phát triển trong giai đoạn đầu hội nhập kinh tế thế giới thì mức độ RRTD lại càng cao hơn. Vì thế, các ngân hàng luôn luôn kiểm tra hoạt động tín dụng của mình để chủ động phòng ngừa rủi ro. Ngân hàng thường sử dụng các tiêu chí sau để phản ánh rủi ro tín dụng:

❖ Các chỉ tiêu hoạt động tín dụng:

- **Nợ quá hạn/Tổng dư nợ:** Hệ số này cho biết tỷ trọng nợ quá hạn trong tổng dư nợ, tỷ lệ này càng cao thì chất lượng tín dụng càng thấp.
- **Nợ xấu/Tổng dư nợ:** Hệ số này cho biết tỷ trọng nợ xấu (nợ nhóm 3 - 5) trong tổng dư nợ, tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là chỉ số cơ bản để đánh giá chất lượng tín dụng của tổ chức tín dụng.
- **Nợ không có tài sản bảo đảm.**
- **Tỷ lệ nợ xấu/quỹ dự phòng tổn thất.**
- **Dư nợ/Tổng tài sản:** cho biết tỷ trọng của hoạt động tín dụng trong tổng tài sản có, khoản mục này càng lớn thì lợi nhuận sẽ lớn nhưng đồng thời rủi ro tín dụng cũng sẽ rất cao.
- **Hệ số rủi ro tín dụng (Nợ quá hạn/ Tổng tài sản có):** cho thấy tỷ lệ nợ quá hạn chiếm trong một đơn vị tài sản có.

❖ **Các chỉ tiêu quản trị rủi ro:**

- **Vốn chủ sở hữu/Tài sản chịu rủi ro.**

- **Tổng vốn huy động/vốn chủ sở hữu:**

Cho thấy tỷ lệ vốn huy động lớn hơn bao nhiêu lần vốn chủ sở hữu (thông thường là từ 15 đến 20 lần).

- **Dự phòng tổn thất tín dụng/Dư nợ tín dụng:**

Chỉ tiêu này phản ánh cứ trên 100 đơn vị dư nợ tín dụng thì có bao nhiêu tổn thất không có khả năng thu hồi.

❖ **Các chỉ tiêu thanh khoản:**

- **Tài sản có thanh khoản/Tổng tiền gửi:**

Phản ánh khả năng thanh toán nhanh của ngân hàng, nghĩa là có bao nhiêu đơn vị tài sản có thể dùng thanh toán ngay trên 100 đơn vị tiền gửi.

- **Tổng dư nợ tín dụng/Tổng tiền gửi:**

Phản ánh khả năng của ngân hàng sử dụng tiền gửi để cho vay là như thế nào? Chỉ tiêu này thấp phản ánh tính thanh khoản của ngân hàng càng cao.

- **Tài sản có thanh khoản/Tổng tài sản:**

Chỉ tiêu này nói lên có bao nhiêu đơn vị tài sản thanh khoản trên 100 đơn vị tài sản. Nếu chỉ tiêu này tăng sẽ làm cho: (i) khả năng sinh lời của ngân hàng giảm, (ii) khả năng thanh khoản của ngân hàng tăng; và ngược lại.

1.3 Quản lý rủi ro tín dụng ngân hàng:

1.3.1 Sự cần thiết của quản lý rủi ro tín dụng:

Khái niệm: Quản lý rủi ro tín dụng là những biện pháp, cách thức mà ngân hàng trang bị cho mình nhằm làm sao vừa tăng trưởng tín dụng để thu được lợi nhuận mong muốn, vừa kiểm chế rủi ro ở mức độ mà ngân hàng có khả năng chịu đựng được.

Quản lý rủi ro tín dụng luôn luôn là mối quan tâm hàng đầu của các NHTM ngay cả đối với những nền kinh tế phát triển ổn định và là điều kiện vô cùng cần thiết cho sự thành công lâu dài của ngân hàng với những lý do sau:

a) Kinh doanh trong lĩnh vực ngân hàng là loại hình kinh doanh đặc biệt, tiềm ẩn nhiều rủi ro:

Trong nền kinh tế thị trường, các quy luật kinh tế đặc thù như quy luật giá trị, quy luật cung cầu, quy luật cạnh tranh... ngày càng phát huy tác dụng. Đặc biệt trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế, những rủi ro trong sản xuất, kinh doanh của nền kinh tế thị trường trực tiếp hay gián tiếp tác động đến hiệu quả kinh doanh của các NHTM.

Các NHTM đứng giữa người có vốn và người cần vốn, thực hiện chức năng huy động vốn và cho vay. Đây cũng chính là lĩnh vực hoạt động kinh doanh chủ yếu của bất kỳ một ngân hàng nào. Trong hoạt động tín dụng, cho dù hệ số an toàn vốn có đạt tới 8% (theo tiêu chuẩn quốc tế) thì so với tài sản có, vốn liếng của bản thân NH cũng vô cùng nhỏ bé. Hoạt động kinh doanh của NH vì thế bao gồm rất nhiều loại rủi ro. Do đó, NH cần đánh giá cơ hội kinh doanh dựa trên mối quan hệ rủi ro-lợi ích nhằm tìm ra những lợi ích xứng đáng với mức rủi ro có thể chấp nhận được. Ngân hàng sẽ hoạt động tốt nếu mức rủi ro mà ngân hàng gánh chịu là hợp lý và kiểm soát được chứ không thể chối bỏ rủi ro.

b) Hiệu quả kinh doanh của NHTM phụ thuộc vào mức độ rủi ro:

Trong hoạt động kinh doanh ngân hàng có nhiều yếu tố khách quan và chủ quan mang lại rủi ro, nhiều yếu tố bất khả kháng nên không tránh khỏi rủi ro. Chính vì vậy, hàng năm các NHTM được phép và cần phải trích lập quỹ bù đắp rủi ro hạch toán vào chi phí. Quy mô quỹ bù đắp rủi ro căn cứ vào mức độ và khả năng rủi ro. Nếu rủi ro thấp thì hiệu quả kinh tế sẽ tăng và ngược lại. Như vậy, hiệu quả kinh doanh của NHTM tỷ lệ nghịch với mức độ rủi ro của DN.

c) Quản lý rủi ro tín dụng tốt là điều kiện quan trọng để nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh của NHTM:

Trong quản trị NHTM, QLRRTD là một nội dung quan trọng mà các cấp lãnh đạo, quản lý, điều hành đặc biệt quan tâm. Vì vậy, những nhà quản trị NHTM cần được trang bị các kiến thức về QLRRTD, cung cấp thông tin cập nhật, có đội ngũ nhân lực chuyên nghiệp, bộ máy kiểm soát kiểm tra hiệu quả là điều kiện cần thiết để phòng ngừa, hạn chế rủi ro, nâng cao hiệu quả kinh doanh. Do đó, QLRRTD được xem là một nghiệp vụ chủ đạo, là thước đo năng lực của NHTM.

Việc QLRRTD có ảnh hưởng rất lớn đến sự thành công hay thất bại của một ngân hàng. Ở hầu hết các ngân hàng trên thế giới, nguyên nhân chủ yếu của các vụ đổ vỡ liên quan trực tiếp đến việc buông lỏng các tiêu chuẩn cấp tín dụng với khách hàng vay, các bên đối tác, đến việc quản trị danh mục kém hiệu quả, hoặc thiếu quan tâm đến những thay đổi của môi trường kinh tế. Ở Việt Nam đã từng xảy ra nhiều đổ vỡ hệ thống ngân hàng mà nguyên nhân chủ yếu cũng từ QLRRTD kém như vụ Epcó-Minh Phụng, vụ Ngân hàng Việt Hoa... Quản lý rủi ro tín dụng vì thế luôn được coi là hoạt động trung tâm của mọi ngân hàng.

1.3.2 Những nội dung cơ bản của QLRRTD tại các NHTM:

1.3.2.1 Xác định mục tiêu của quản lý rủi ro:

Mục tiêu của quản lý rủi ro tín dụng là để tối đa hóa thu nhập trên cơ sở giữ mức độ rủi ro hoặc tổn thất tín dụng ở mức ngân hàng cho là hợp lý, được kiểm soát và trong phạm vi nguồn lực tài chính của ngân hàng.

Để thực hiện mục tiêu QLRRTD, việc quan trọng đầu tiên cần làm là: Ban quản trị rủi ro của NH phải xác định hạn mức rủi ro cho từng giao dịch viên, từng sản phẩm, từng bộ phận cụ thể. Những chỉ tiêu này là những tiêu chuẩn để đo lường sự hoàn thành nhiệm vụ của các bộ phận nghiệp vụ cũng như đo lường sự thành công của chương trình và tạo nền tảng cho các hoạt động QLRRTD.

1.3.2.2 Đánh giá rủi ro tín dụng:

Là tất cả những hoạt động liên quan đến việc nhận diện, phân tích và đo lường rủi ro tín dụng. Việc đánh giá rủi ro phải xác định được những rủi ro liên quan đến các sản phẩm, dịch vụ hay các hoạt động liên quan đến việc cấp tín dụng của ngân hàng.

a) Nhận diện rủi ro tín dụng:

Bước đầu tiên để có một chương trình quản trị rủi ro tín dụng hiệu quả là phải nhận biết và xác định được các loại rủi ro tín dụng mà TCTD có thể gặp phải thông qua việc phân tích khách hàng, môi trường kinh doanh, đặc thù các sản phẩm, dịch vụ và quy trình nghiệp vụ tín dụng. Một trong những cách phân tích rủi ro cơ bản là phân tích từ nguyên nhân đến tổn thất theo “**chuỗi rủi ro**” với 5 mắt xích như sau: *Môi nguy cơ -> Môi trường rủi ro -> Sự tương tác giữa môi nguy cơ và yếu tố môi trường -> Kết quả trực tiếp -> Hậu quả lâu dài*. Việc phân tích theo chuỗi rủi ro sẽ tạo điều kiện cho các nhà quản trị phát triển các phương pháp kiểm soát rủi ro và hiểu kết quả xảy ra như thế nào để có phương pháp kiểm soát phù hợp.

b) Đo lường rủi ro tín dụng:

Việc đo lường rủi ro, đánh giá khả năng và giá trị tổn thất theo tần số và mức tổn thất. Quá trình đo lường có thể mang hình thức đánh giá chất lượng hoặc đánh giá số lượng. Hiện nay trên thực tế có 3 phương pháp định lượng cơ bản là:

+ Phương pháp thống kê: Bản chất của phương pháp này là dựa trên việc tính toán xác suất xảy ra thiệt hại đối với những nghiệp vụ tín dụng được nghiên cứu.

+ Phương pháp kinh nghiệm: Phương pháp này được hình thành trên kinh nghiệm của các chuyên gia. Và để chính xác hơn các nhà quản trị ngân hàng có thể kết hợp phương pháp thống kê và phương pháp kinh nghiệm với nhau (Phương pháp này thường được các ngân hàng áp dụng).

+ Phương pháp tính toán – Phân tích: Phương pháp này dựa trên việc xây dựng đường cong xác suất thiệt hại và đánh giá rủi ro tín dụng ngân hàng dựa trên sự biến thiên của đồ thị toán ứng dụng bằng phương pháp ngoại suy. Tuy nhiên, việc đánh giá rủi ro tín dụng trên cơ sở toán về mặt lý thuyết chưa hoàn thiện. Vì vậy phương pháp này trên thực tế hiện nay chưa được áp dụng rộng rãi.

1.3.2.3 Kiểm soát rủi ro tín dụng

Là những hoạt động tập trung vào việc né tránh, ngăn chặn, giảm bớt, nếu không thì cũng là kiểm soát những rủi ro tín dụng. Cần thiết phải có các chốt kiểm tra nằm trong các quy trình nghiệp vụ (ví dụ: hệ thống kiểm soát nội bộ) để kiểm chế rủi ro tín dụng trong hạn mức cho phép, đồng thời có biện pháp để theo dõi các trường hợp vượt hạn mức rủi ro đã quy định. Chi phí cho các thủ tục kiểm soát cao có thể giảm thiểu rủi ro tối đa nhưng hiệu quả lại thấp, ngược lại chi phí cho các thủ tục kiểm soát thấp có thể đem lại lợi nhuận cao nhưng rủi ro cũng có thể cao. Ban điều hành phải tìm ra sự cân bằng tối ưu giữa chi phí cho các thủ tục kiểm soát và lợi ích đem lại từ các thủ tục đó, từ đó lựa chọn các thủ tục kiểm soát rủi ro phù hợp. Các phương pháp kiểm soát rủi ro gồm có:

- **Né tránh rủi ro:** là né tránh những hoạt động, con người, tài sản làm phát sinh tổn thất có thể có bởi không thừa nhận nó ngay từ đầu hoặc bởi loại bỏ nguyên nhân dẫn tới tổn thất đã được thừa nhận. Biện pháp đầu tiên là chủ động né tránh trước khi rủi ro xảy ra và biện pháp thứ hai là loại bỏ những nguyên nhân gây ra rủi ro. Tuy nhiên, né tránh rủi ro thông qua việc loại bỏ những nguyên nhân gây ra rủi ro không hoàn toàn phổ biến như chủ động né tránh trước khi rủi ro xảy ra.

- **Ngăn ngừa tổn thất:** tập trung vào việc giảm bớt số lượng tổn thất xảy ra (giảm tần suất) hay giảm mức thiệt hại khi tổn thất xảy ra. Các hoạt động ngăn

ngừa rủi ro tìm cách can thiệp vào ba mắt xích đầu tiên của chuỗi rủi ro là: sự nguy hiểm, môi trường rủi ro, sự tương tác giữa mỗi nguy hiểm và môi trường.

- **Giảm thiểu rủi ro:** Hoạt động này can thiệp vào mắt xích thứ 3 của chuỗi rủi ro (chỉ thỉnh thoảng) và mắt xích thứ 4 và thứ 5 (thông thường hơn): sự tác động qua lại giữa mỗi hiểm họa và môi trường, kết quả và hậu quả. Những nỗ lực giảm thiểu tổn thất chỉ có thể tập trung vào mắt xích thứ 3 khi mà biện pháp giảm thiểu tổn thất can thiệp để ngưng tổn thất lại khi nó đang diễn ra. Mắt xích thứ 4 và 5 được đề xướng sau khi tổn thất xuất hiện và nhà quản trị rủi ro phải tối thiểu hóa kết quả và hậu quả của nó.

- **Đa dạng hóa:** Là nỗ lực của ngân hàng nhằm cố gắng phân chia tổng rủi ro tín dụng của ngân hàng thành nhiều dạng khác nhau và tận dụng sự khác biệt để dùng may mắn của rủi ro này bù đắp tổn thất cho rủi ro khác thông qua danh mục đầu tư tín dụng hợp lý. Các chuyên gia NH tin tưởng rằng đa dạng hóa là biện pháp hiệu quả nhất để kiểm soát rủi ro tín dụng bất kỳ một NHTM nào.

Rủi ro của danh mục cho vay được đo lường bằng độ lệch chuẩn giữa thu nhập thực tế và thu nhập kỳ vọng của cả danh mục. Độ lệch chuẩn của danh mục được xác định theo công thức:

$$\sigma_p = \sqrt{\sum_{j=1}^m \sum_{k=1}^m W_j W_k \sigma_{j,k}} \quad (2.1)$$

trong đó:

- m là tổng số các khoản cấp tín dụng khác nhau trong danh mục tín dụng
- W_j là tỷ trọng của khoản cấp tín dụng j trong tổng dư nợ
- W_k là tỷ trọng của khoản cấp tín dụng k trong tổng dư nợ
- $\sigma_{j,k}$ là đồng phương sai giữa lợi nhuận của khoản cấp tín dụng j và k .

(Nguồn: GS.TS Lê Văn Tư (2005), Quản trị ngân hàng thương mại, [4])

Việc đa dạng hóa danh mục cho vay của NH sẽ làm giảm tối đa rủi ro do các khoản vay có mức độ rủi ro khác nhau theo năng lực, quy mô khách hàng; theo

ngành hàng, theo hình thức sở hữu... Ví dụ: ở Việt Nam hoạt động của ngành nông nghiệp có độ bất ổn cao hơn các ngành khác. DN có nguyên liệu đầu vào nhập khẩu chịu nhiều biến động và dễ thua lỗ hơn các DN có nguồn nguyên liệu đầu vào trong nước. Các DN nhỏ thường năng động, thích ứng nhanh với thay đổi của môi trường kinh doanh hơn các doanh nghiệp có quy mô lớn.

Các dự án cho vay dài hạn có nhiều rủi ro hơn các món vay ngắn hạn, cho vay ngoại tệ sẽ gánh thêm rủi ro tỷ giá bên cạnh rủi ro tín dụng nếu trạng thái ngoại tệ của NH không cân đối. Các khoản vay lớn có chi phí quản lý rẻ hơn nhưng rủi ro hơn các khoản vay nhỏ. Chính vì thế, các NH phải đa dạng hóa danh mục cho vay của mình, không nên cho vay một, hai ngành hàng hoặc một vài DN lớn. Việc đa dạng hóa cũng phải thực hiện đối với các thành phần kinh tế, loại sản phẩm, thời hạn cho vay và phải phù hợp với cơ cấu nguồn vốn của ngân hàng.

1.3.2.4 Tài trợ rủi ro tín dụng:

Những hoạt động tài trợ rủi ro tín dụng cung cấp những phương tiện đền bù tổn thất xảy ra, gây quỹ cho những chương trình khác để giảm bớt bất trắc và rủi ro, hay để gia tăng những kết quả tích cực. Việc tài trợ cho những tổn thất tín dụng có thể bao gồm những biện pháp chẳng hạn như: mua bảo hiểm cho các khoản cho vay, trích lập quỹ dự phòng rủi ro...

1.3.2.5 Quản lý chương trình:

Quy tắc về Quản trị rủi ro tín dụng (tháng 9/2000) của Ủy ban Basel¹ quy định đối với Hội đồng quản trị của ngân hàng là phải có trách nhiệm phê duyệt và định kỳ xem xét lại chiến lược rủi ro tín dụng và những chính sách tín dụng quan trọng của ngân hàng. Ban giám đốc có trách nhiệm thực hiện chiến lược rủi

ro tín dụng và xây dựng các chính sách và quy trình để xác định, đo lường theo dõi và kiểm soát rủi ro tín dụng đối với toàn bộ sản phẩm và hoạt động của ngân hàng.

Yếu tố quản lý chương trình rủi ro tín dụng thiết lập nên những thủ tục mà những hoạt động hàng ngày của chức năng quản trị rủi ro tín dụng phải tuân theo. Ví dụ: những thủ tục mua bảo hiểm cho các khoản tiền vay hay việc ấn định các bước thực hiện của quy trình cho vay đều nằm trong quản lý chương trình. Tất cả những hoạt động này nhằm đảm bảo cho công tác quản lý rủi ro tín dụng đi đúng hướng, thực hiện đúng mục tiêu đã đề ra.

Tóm lại: Chương I đã trình bày tổng quan lý thuyết về tín dụng ngân hàng và quản lý rủi ro tín dụng ngân hàng nhằm làm cơ sở lý luận, phục vụ cho việc phân tích đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam ở chương tiếp theo.

CHƯƠNG II:

THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM

¹ Là Ủy ban về giám sát nghiệp vụ NH được thành lập năm 1975, Ủy ban này bao gồm đại diện cao cấp của các cơ quan giám sát nghiệp vụ NH tại 10 quốc gia : Mỹ, Nhật, Anh, Pháp, Đức, Italia, Hà Lan, Canada, Thụy Điển và Bỉ.

2.1 Giới thiệu về hệ thống NHNTVN:

2.1.1 Khái quát về NHNTVN:

Thành lập ngày 01/04/1963, NHNTVN được Nhà nước xếp hạng là một trong 23 doanh nghiệp đặc biệt. NHNT là một trong những thành viên đầu tiên của Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam và là thành viên của nhiều Hiệp hội Ngân hàng Châu Á, Câu lạc bộ Ngân hàng Châu Á Thái Bình Dương.

Với bề dày trong kinh nghiệm hoạt động ngân hàng và một đội ngũ tinh thông nghiệp vụ, đầy năng lực và nhiệt huyết, NHNTVN luôn giữ vai trò chủ lực trong hệ thống ngân hàng Việt Nam. Đặc biệt, NHNTVN luôn được đánh giá là ngân hàng có uy tín nhất Việt Nam trong các lĩnh vực kinh doanh ngoại hối, thanh toán xuất nhập khẩu và các dịch vụ tài chính, ngân hàng quốc tế khác.

Song song với phát triển các nghiệp vụ và sản phẩm ngân hàng, NHNT tiếp tục mở rộng hệ thống mạng lưới nhằm đáp ứng tốt hơn nữa nhu cầu của khách hàng. Tính đến cuối năm 2005, hệ thống của Ngân hàng gồm:

- 27 chi nhánh cấp 1, 45 chi nhánh cấp 2 và 52 phòng giao dịch;
- 2 văn phòng đại diện ở nước ngoài;
- 5 công ty con ở trong nước, 1 công ty con ở nước ngoài;
- 2 công ty liên doanh.

Năm 2005 cũng đánh dấu sự hoàn thành xuất sắc 5 năm thực hiện Đề án Tái cơ cấu ngân hàng của NHNT. Nhờ đó, NHNT đã trở thành một trong các ngân hàng hiện đại nhất Việt Nam với hệ thống tích hợp kết nối toàn bộ các sản phẩm, dịch vụ của Ngân hàng, giúp Ngân hàng có thể cung cấp cho khách hàng các sản phẩm ngân hàng hiện đại chất lượng cao. Cùng với các công cụ quản trị tiên tiến khác, NHNT đang tiến những bước dài vững chắc trên con đường phát triển bền vững, trở thành tập đoàn tài chính đa năng của khu vực và quốc tế.

2.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển:

Ngày 01/04/1963 Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam được thành lập theo quyết định 115/CP ngày 30/10/1962 trên cơ sở tách ra từ Cục quản lý Ngoại hối NHTW (nay là NHNN) hoạt động dưới sự lãnh đạo trực tiếp của NHNN với chức năng là ngân hàng duy nhất phục vụ kinh tế đối ngoại và cho vay xuất nhập khẩu của cả nước.

Ngày 14/11/1990 Hội đồng Bộ trưởng ban hành chỉ thị số 403/CT chuyển NHNTVN theo Nghị định 53/HĐBT ngày 26/3/1988 thành NHTMQD lấy tên là Ngân hàng Ngoại thương Việt nam gọi tắt là Ngân hàng Ngoại thương. Với hai pháp lệnh Ngân hàng được ban hành, NHNT từ vai trò độc quyền về kinh doanh ngoại hối chuyển vào môi trường tự do cạnh tranh với các ngân hàng thương mại khác bao gồm cả các chi nhánh ngân hàng nước ngoài và liên doanh.

Ngày 7/2/2003: Chủ tịch nước ký quyết định trao tặng Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam Huân chương Độc lập Hạng ba.

Ngày 21/9/2005: Chính phủ chính thức ra Quyết định 230/2005/QĐ-TTg về việc thí điểm cổ phần hóa Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam. Đây là cơ sở để tiến hành các bước phát hành trái phiếu tăng vốn, thuê tư vấn và định giá NHNT để phát hành cổ phiếu ra công chúng và tìm kiếm các nhà đầu tư chiến lược.

Ngày 14 & 15/12/2005: NHNTVN phát hành thành công 1.365 tỷ trái phiếu tăng vốn², nâng tổng số tự có của NHNTVN cuối năm 2005 lên 9.300 đồng.

² Theo QĐ 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/4/2005 của Thống đốc NHNN “Quy định về các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động của các TCTD” thì: **Trái phiếu chuyển đổi có thời hạn trên 5 năm** được xếp vào **vốn cấp 2** (Vốn tự có của NHTM = Vốn cấp 1 + Vốn cấp 2).

2.1.3 Sơ lược tình hình hoạt động kinh doanh giai đoạn 2001-2005:

Trong những năm gần đây nền kinh tế thế giới có nhiều biến cố lớn như cuộc khủng hoảng tài chính và tiền tệ năm 1997, đồng tiền chung Châu Âu ra đời, sự cố máy tính, sự sáp nhập của các tập đoàn kinh tế, định chế trong hệ thống tài chính ngân hàng thế giới tiếp tục diễn ra đã ảnh hưởng không nhỏ đến nền kinh tế Việt Nam trên các lĩnh vực đầu tư nước ngoài, sản xuất và tiêu thụ hàng hóa nên tốc độ phát triển kinh tế duy trì ở mức khiêm tốn (nhưng vẫn ở mức cao trong khu vực). Tuy vậy, cùng với những chính sách, biện pháp tháo gỡ linh hoạt của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, với những cố gắng nỗ lực của mình NHNTVN vẫn luôn duy trì được tốc độ tăng trưởng cao và ổn định liên tiếp qua các năm. Mặc dù môi trường kinh doanh có nhiều khó khăn nhưng hoạt động Tín dụng của NHNT đã được cải tiến về nhiều mặt nên đảm bảo được chất lượng tốt, các dịch vụ ngân hàng luôn được cải tiến về chất lượng và đa dạng hóa nhằm đáp ứng một cách tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

Ngoài các hoạt động cho vay thông thường NHNT đã tăng cường hoạt động qua thị trường liên ngân hàng trong nước và quốc tế nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, góp phần tăng trưởng lợi nhuận. Trong những năm qua NHNT luôn phát huy vai trò là một ngân hàng uy tín nhất trong các lĩnh vực tài trợ, thanh toán xuất nhập khẩu, kinh doanh ngoại hối, bảo lãnh và các dịch vụ tài chính, ngân hàng quốc tế, do vậy trong điều kiện cạnh tranh gay gắt NHNT vẫn giữ được thị phần ở mức cao và ổn định.

Song song với các hoạt động kinh doanh, NHNT luôn chú trọng đến các hoạt động hỗ trợ kinh doanh khác như phát triển nguồn nhân lực, đầu tư chiều sâu vào công nghệ ngân hàng. Hệ thống ngân hàng bán lẻ (VCB – 2010) – một bộ phận của chiến lược phát triển công nghệ ngân hàng – được đưa vào sử dụng từ tháng 9/1999 tại Sở giao dịch và đến nay đã triển khai trong toàn hệ thống NHNT.

Sau 5 năm thực hiện Đề án tái cơ cấu (2001-2005), đến cuối năm 2005, tổng nguồn vốn của NHNTVN đạt gần 140 ngàn tỷ đồng; sau khi phát hành thành công 1.374 tỷ đồng trái phiếu tăng vốn vào cuối tháng 12/2005, vốn chủ sở hữu của NHNTVN đạt khoảng 9.300 tỷ đồng theo tiêu chuẩn Việt Nam và khoảng 8.000 tỷ đồng theo tiêu chuẩn quốc tế, đưa tỷ lệ an toàn vốn (CAR) của NH lên mức xấp xỉ 10% theo tiêu chuẩn Việt Nam và trên 8,5% theo tiêu chuẩn quốc tế.

Hiện NHNTVN đang chiếm 50% thị phần thẻ, 28% thị phần thanh toán quốc tế, 20% thị phần huy động vốn và 11% dư nợ tín dụng toàn ngành, chất lượng tín dụng được nâng cao, nợ xấu đã được kiểm soát và duy trì ở mức thấp (2,7%).

Ba năm liên tiếp gần đây, lợi nhuận trước thuế của NHNTVN tăng trưởng bình quân trên 17%/năm. Năm 2005 lợi nhuận trước thuế của Ngân hàng sau khi trích lập dự phòng rủi ro đạt 1.900 tỷ đồng, tăng 32% và chiếm 18,6% tổng lợi nhuận trước thuế toàn ngành.

Bảng 2.1: VÀI NÉT VỀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH QUA CÁC NĂM

(Đơn vị tính: triệu đồng)

Năm	2001	2002	2003	2004	2005
Lợi nhuận/Tổng tài sản có	0,41%	0,40%	0,90%	1,25%	1,29%
Lợi nhuận/Vốn tự có	15,36%	7,48%	28,93%	20,87%	20,91%
Thu nhập cả năm					
- Tổng thu nhập	5.604.711	3.873.146	4.840.356	4.337.112	6.345.238
- Thu lãi cho vay	5.067.395	3.347.317	4.040.134	2.833.557	3.951.958
- Thu nhập ròng từ lãi	1.263.531	860.727	1.132.903	1.896.561	3.311.099
- Lợi nhuận trước thuế	312.815	328.951	876.815	1.498.585	1.759.883
Các chỉ số khác					
- Tổng tài sản	76.861.891	81.495.678	97.653.125	120.006.267	136.720.611
- Cho vay	16.504.803	29.295.180	39.629.761	53.604.547	61.043.981
- Tổng giá trị tiền gửi	57.239.068	56.422.051	71.810.035	88.502.838	109.637.231
- Vốn chủ sở hữu	2.036.625	4.397.848	3.030.733	7.180.787	8.416.426

(Nguồn: Báo cáo thường niên của NHNTVN)

NHNTVN đã tạo dựng được dấu ấn đậm nét lĩnh vực NH trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ, đa dạng hóa và hiện đại hóa các sản phẩm dịch vụ dựa trên nền tảng công nghệ tiên tiến, ngày càng mang đến cho khách hàng càng nhiều tiện ích. NHNTVN đang trong quá trình gấp rút chuẩn bị cho cổ phần hóa để có thể phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng trong khoảng tháng 7 năm 2007.

2.2 Thực trạng hoạt động tín dụng của NHNTVN giai đoạn 2001-2005

2.2.1 Tình hình cho vay và dư nợ:

Năm 2001 đánh dấu sự chuyển mình mạnh mẽ của nền kinh tế. Chính phủ đã đưa ra hàng loạt các giải pháp nhằm cải thiện môi trường đầu tư, chuyển dịch cơ cấu sản xuất theo nhu cầu của thị trường trong và ngoài nước, các rào cản pháp lý trong hoạt động ngân hàng từng bước được dỡ bỏ đã tạo điều kiện cho hoạt động tín dụng của các NHTM phát triển. Luật doanh nghiệp cùng với chủ trương khuyến khích đầu tư không phân biệt thành phần kinh tế của Chính phủ đã tạo điều kiện cho kinh tế tư nhân phát triển. Trong khi đó, hoạt động tín dụng của NHNT được đánh giá là chưa mạnh và không tương xứng với tiềm lực về huy động vốn cộng thêm tình hình lãi suất tiền gửi trên thị trường quốc tế đang giảm dần. Đón bắt xu hướng mới, Ban Lãnh đạo NHNT đã quyết định chọn chiến lược trong giai đoạn 2001-2002 là **“Tăng trưởng bứt phá tín dụng”** nhằm khẳng định sức mạnh và nâng cao vị thế của NHNT trên thị trường cho vay và NHNT đã lựa chọn xây dựng chương trình cho vay đối với hai nhóm khách hàng được đánh giá vừa có tiềm năng vừa an toàn cao là FDI và SME.

Sang năm 2003, Ban Lãnh đạo NHNT nhận định tình hình kinh doanh có nhiều dấu hiệu bất ổn cần phải xem xét thận trọng như: i) Tình hình tài chính của rất nhiều khách hàng truyền thống của NHNT là DNNN địa phương rất yếu (ii) Nhiều DN xây dựng cơ bản lâm vào tình trạng mất cân đối thanh toán (iii) các DN kinh doanh xe máy gặp nhiều khó khăn do Nhà nước thay đổi cơ chế chính

sách (iv) Luật doanh nghiệp mới được ban hành tuy tạo điều kiện tốt cho việc mở rộng cơ sở khách hàng song nhóm doanh nghiệp này hoạt động chưa ổn định vì vậy có độ rủi ro cao; Các cơn sốt xi măng, sắt thép, phân bón... xảy ra liên tục với mức chênh lệch giá rất lớn; Dịch cúm gia cầm, sars, lũ lụt, hạn hán kéo dài, thị trường bất động sản bị đóng băng... làm ảnh hưởng xấu đến dư nợ của các ngành hàng có liên quan. Trong khi đó lực lượng CBTD của NHNT còn hạn chế về số lượng và đang cần được bổ sung nâng cao kiến thức để có thể theo kịp đòi hỏi mới của công việc; quy mô tín dụng thay đổi vì vậy yêu cầu phải có kỹ thuật quản lý tín dụng cao hơn; áp lực hướng tới các chuẩn mực quốc tế để có thể đứng vững trong môi trường cạnh tranh gay gắt... Trước tình hình như vậy, Ban Lãnh đạo NHNT đã lựa chọn chiến lược hoạt động tín dụng trong giai đoạn 2003-2005 là **“Tăng trưởng tín dụng thận trọng, tập trung nâng cao chất lượng và hướng tới áp dụng các chuẩn mực quốc tế.”**

Để thực hiện thành công chiến lược nêu trên, Ban Lãnh đạo NHNT đã xác định và chỉ đạo toàn hệ thống thực hiện chính sách:

- Tăng cường các biện pháp quản trị rủi ro tín dụng, kiểm soát chặt chẽ các điểm nóng, khống chế tổng mức dư nợ tối đa đối với các chi nhánh có chất lượng chưa tốt, kiên quyết hạ giới hạn tín dụng đối với khách hàng có tình hình tài chính yếu kém, hoạt động kinh doanh không hiệu quả. NHNT đã coi trọng việc lựa chọn danh mục khách hàng và ngành cho vay, thực hiện nghiêm túc tăng trưởng tín dụng lựa chọn theo vùng, luôn bám sát và xử lý các khoản nợ xấu. Bên cạnh đó, NHNT tiếp tục chỉnh sửa hoàn thiện các quy định về nghiệp vụ tín dụng cho phù hợp hơn với thực tiễn. Quy trình tín dụng ba bộ phận QHKH (tiếp xúc khách hàng, đàm phán tiếp thị...) – QLRR (Phân tích, thẩm định, dự báo, đo lường, đánh giá lại theo định kỳ...) – QLN (Nhập số liệu vào hệ thống, theo dõi, giám sát khoản vay, thu nợ, thu lãi...) theo dự

án Hỗ trợ kỹ thuật của chính phủ Hà Lan tài trợ thông qua World Bank đã chính thức được triển khai thí điểm tại một số đơn vị tiêu biểu của NHNT tại TP.HCM, Hà Nội và Đà Nẵng. Việc áp dụng quy trình tín dụng hiện đại, phù hợp với thông lệ quốc tế này chắc chắn sẽ giúp NHNT bước những bước tiến dài trên thị trường tín dụng.

- Mở rộng cho vay đối với nhóm khách hàng kinh doanh có độ an toàn cao (FDI, SME và cá thể), hạn chế cho vay đối với nhóm khách hàng kinh doanh kém hiệu quả (nhóm DNNN địa phương, nhóm DNNN đang chuyển đổi).
- Tận dụng cơ hội phát triển tín dụng tại các vùng có môi trường kinh tế thuận lợi (Hà Nội, TP.HCM, khu vực Miền Đông Nam Bộ), áp dụng chính sách cho vay thận trọng tại các khu vực kinh tế chưa phát triển đồng đều, ổn định (Miền trung).
- Mở rộng cho vay đối với các ngành kinh tế mũi nhọn, mặt hàng có thị trường tiêu thụ ổn định (điện, dầu khí, viễn thông, giày dép) thận trọng cho vay đối với các mặt hàng có nhiều biến động về thị trường, giá (kinh doanh mua bán nhà cửa, hàng thủy sản xuất khẩu sang thị trường Mỹ, phân bón, sắt thép...).

Sự lựa chọn chiến lược đúng đắn và sự quyết tâm nỗ lực của toàn thể cán bộ nhân viên đã góp phần hết sức quan trọng đến những kết quả đạt được của NHNT trong thời gian qua.

❖ **Tốc độ tăng trưởng:**

- Trong giai đoạn 2001-2005, dư nợ tín dụng tăng trưởng mạnh, đặc biệt là năm 2002 khi có chủ trương “**Bứt phá tín dụng**”. Dư nợ tín dụng tăng trung bình 28%/năm – cao hơn nhiều so với tốc độ tăng tổng tài sản, tỷ lệ dư nợ trên tổng tài sản đến cuối năm 2005 đạt 40,5%, tăng cao so với mức 21,5% vào cuối năm 2001. Tính đến cuối năm 2005, dư nợ tín dụng đạt **61.043 tỷ VND**, tăng gần 4 lần so với thời điểm cuối năm 2001 (*năm 2001 đạt 16.505 tỷ VND*,

năm 2002 là 29.295 tỷ VND, năm 2003 là 39.630 tỷ VND, năm 2004 đạt 53.605 tỷ VND), chiếm khoảng **10,5%** dư nợ tín dụng toàn ngành. Nợ quá hạn nằm trong mức kiểm soát thấp hơn 3%.

- Xu hướng giảm dần tốc độ tăng trưởng dư nợ nằm trong định hướng tăng cường kiểm soát rủi ro và nâng cao chất lượng tín dụng của NHNT, phù hợp với tốc độ tăng trưởng của toàn ngành (17,2%).
- Tăng trưởng tín dụng 5 năm qua có đặc điểm là: Tăng trưởng không đồng đều giữa các khu vực; Các chi nhánh tại TP.HCM, Hà Nội và các tỉnh Đông Nam bộ có tốc độ tăng trưởng nhanh hơn.

❖ **Cơ cấu cho vay:**

➤ **Theo loại hình doanh nghiệp:**

- Chương trình tái cơ cấu của NHNT xây dựng từ cuối năm 2001 đã đặt ra mục tiêu phải đa dạng hóa danh mục cho vay theo hướng: Tránh cho vay quá tập trung vào một số khách hàng lớn; Tăng tỷ lệ cho vay đối với loại hình kinh tế ngoài quốc doanh.
- Để đạt được điều này, các chương trình mở rộng cho vay đối với các loại hình phần FDI, SME và cá thể được đẩy mạnh. Chính vì thế dư nợ có xu hướng tăng dần đối với nhóm CP, TNHH và tư nhân cá thể. Đến 31/12/2005 dư nợ cho vay nhóm CP, TNHH đạt 19.498 tỷ đồng, chiếm 32% trong tổng dư nợ, còn nhóm cá nhân đạt 4.246 tỷ đồng, chiếm 7% tổng dư nợ (*so với 11% và 4% của năm 2001*).
- Riêng đối với nhóm khách hàng DNNN, đặc biệt là DNNN địa phương có tình hình kinh doanh yếu kém, kinh doanh không hiệu quả, NHNT tìm mọi biện pháp nhằm giảm dần dư nợ như tăng tỷ lệ vốn tự có tham gia vào phương án/ dự án vay vốn, áp dụng phương thức cho vay có đảm bảo bằng tài sản, tăng lãi suất cho vay... Nhờ vậy, tỷ trọng dư nợ cho vay đối với nhóm

DNNN có xu hướng giảm dần và đến cuối năm 2005 đạt 25.468 tỷ đồng, chiếm 42% trong tổng dư nợ vay (năm 2001 là 78%, năm 2002 là 66%, năm 2003 là 56%, năm 2004 là 55%), (xem Bảng 2.3).

Bảng 2.3: DANH MỤC CHO VAY THEO LOẠI HÌNH DOANH NGHIỆP

	2001		2002		2003		2004		2005	
	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%
DNNN	12.845	78	19.354	66	22.381	56	29.378	55	25.468	42
Công ty CP, TNHH	1.782	11	1.507	5	3.136	8	877	2	19.498	32
HTX và DNTN	144	1	4.285	15	6.990	18	5.035	9	3.306	5
FDI	998	6	2.688	9	4.565	12	12.165	23	4.309	7
Cá nhân	736	4	1.416	5	2.386	6	6.095	11	4.246	7
Khác		0	45	0	172	0	55	0	4.216	7
Cộng	16.505	100	29.295	100	39.630	100	53.605	100	61.043	100

(Nguồn: Báo cáo thường niên của NHNTVN)

➤ **Theo thời hạn cho vay:**

Dư nợ cho vay có chiều hướng giảm nợ ngắn hạn và tăng nợ dài hạn. Đến cuối năm 2005, dư nợ ngắn hạn đạt 36.625 tỷ VND, dư nợ trung dài hạn đạt 24.418 tỷ VND. Cơ cấu dư nợ ngắn hạn/trung dài hạn là 60/40. (năm 2001 là 69/31, 2002 là 65/35, 2003 là 61/39, 2004 là 60/40, (xem Bảng 2.5, Phụ lục 2).

➤ **Theo loại tiền cho vay:**

Dư nợ tiền đồng đạt 27.586 tỷ VND tăng 17,4% so với năm 2004. Dư nợ ngoại tệ đạt 1.803 triệu USD, tăng 11,6%. Tỷ trọng dư nợ cho vay VND trong tổng dư nợ có xu hướng giảm qua các năm và dần đi vào trạng thái cân bằng, cơ cấu dư nợ VND/ngoại tệ là 51/49 (năm 2001 là 77/23, 2002 là 61/39, 2003 là 54/46, 2004 là 48/52), (xem Bảng 2.6, Phụ lục 2).

2.2.2 Tình hình nợ xấu :

Với chủ trương tăng trưởng tín dụng thận trọng nên trong những năm qua mặc dù dư nợ tín dụng của hệ thống NHNT có thành tích tăng trưởng vượt bậc nhưng tỷ lệ nợ xấu vẫn được kiểm chế dưới mức kiểm soát của Hội đồng quản trị đề ra.

Cụ thể như sau:

- Tính đến thời điểm 31/12/2005, tổng nợ xấu của NHNT là **1.628 tỷ VND** chiếm **2,7%** Tổng dư nợ. Mặc dù tỷ lệ nợ xấu trên chưa vượt mức kiểm soát mà HĐQT đề ra từ đầu năm, nhưng so sánh về số tuyệt đối thì nợ quá hạn trong ba năm trở lại đây đã tăng gấp đôi (*năm 2003 là 868 tỷ VND, chiếm 2,2% Tổng dư nợ*), (xem Bảng 2.4, Phụ lục 2).
- Nợ xấu trong phát sinh trong thời gian qua tập trung chủ yếu vào lĩnh vực Xây dựng cơ bản, Thủy sản, Xe máy ô tô, Kinh doanh thương mại...
- Theo nhóm khách hàng, nợ xấu chủ yếu tập trung vào các DNNN và nhóm công ty cổ phần. Đặc biệt dư nợ cho vay đối với nhóm khách hàng cá thể bắt đầu phát sinh nợ xấu khá cao.
- Tình hình thực tế cho thấy khả năng khắc phục các khoản nợ trên rất khó do: Các doanh nghiệp xây dựng cơ bản chưa thể thu hồi ngay các khoản nợ đọng; Tình hình tiêu thụ xe máy còn quá chậm và có xu hướng giảm trong những năm tới đây; Các công ty chế biến thủy sản ở miền Trung chưa tìm được hướng giải quyết khắc phục khả thi; Tiến trình xử lý vụ việc có liên quan đến cơ quan pháp luật thường rất phức tạp và kéo dài...
- Thông tin từ NHNN cho biết tỷ lệ nợ xấu được phân loại theo Quyết định 493 của toàn hệ thống NHTMNVN đến 31/12/2005 là 5,08% so với tổng dư nợ. Trong đó nhóm các NHTMNN có tỷ lệ nợ xấu cao nhất là 6,49%, trong khi nhóm NHTMCP có tỷ lệ nợ xấu thấp hơn là 2,32% và nhóm ngân hàng liên doanh và NHNNg có tỷ lệ nợ xấu là 0,1%. Như vậy, tỷ lệ nợ xấu tại NHNT

tuy có thấp hơn so với tỷ lệ xấu chung của toàn ngành ngân hàng song lại khá cao nếu so với nhóm NHTMCP, NHLĐ và NHNNg.

2.2.3 Phân tích nguyên nhân nợ xấu :

a) Các yếu tố thuộc về khách hàng:

▪ Yếu tố tài chính:

Trong hầu hết các trường hợp phát sinh rủi ro tín dụng trong giai đoạn 2001-2005 đều cho thấy điều đầu tiên và cốt lõi ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng là yếu tố tài chính. Năng lực tài chính ảnh hưởng đến rủi ro tổng thể của khách hàng. Nếu một doanh nghiệp có năng lực tài chính thì khi một giao dịch không thành công sẽ không làm cho DN mất đi khả năng trả nợ, còn khi tình hình tài chính suy yếu sẽ ảnh hưởng tới tất cả các giao dịch cho dù giao dịch ấy có thành công đi nữa. Các yếu tố tài chính ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng có thể phân chia thành các nhóm sau:

+ Khả năng thanh khoản: Các hệ số thanh toán nhanh, hệ số thanh toán tức thời vốn lưu động thuần...

+ Khả năng sinh lời: ROA, ROE, EPS.

+ Đòn cân nợ.

+ Hiệu quả quản lý vốn: Vòng quay vốn lưu động , số ngày phải thu, tồn kho, vòng quay tài sản, vòng quay tài sản cố định.

+ Dòng tiền: Đặc biệt sự thiếu hụt tiền mặt trong hoạt động tổng thể của khách hàng gây nên sự chậm trễ thanh toán hay không trả được nợ cho ngân hàng mặc dù tình hình kinh doanh vẫn đang tốt.

▪ Yếu tố phi tài chính:

Các yếu tố phi tài chính tác động đến mức độ rủi ro của DN gồm có:

- **Đạo đức, uy tín của chủ DN:** Đây là yếu tố quan trọng nhất trong các yếu tố phi tài chính có tác động đến khả năng hoàn trả nợ. Mặc dù thế nhưng yếu tố

này rất khó đánh giá, nguồn cung cấp thông tin ở Việt Nam chỉ là phi chính thức và cán bộ ngân hàng có thể đưa ra quyết định mang tính cảm tính. Chỉ khi đã phát sinh ra rủi ro tín dụng mới phát hiện ra đạo đức và uy tín của chủ doanh nghiệp có vấn đề.

- **Năng lực kinh doanh, quản trị, kinh nghiệm quốc tế:** Năng lực quản trị của DN là yếu tố có tác động rất lớn và là yếu tố cốt lõi ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của DN. Thực tế cho thấy các DNTN, các Cty TNHH có tính gia đình có trình độ quản trị thấp nhất, kể đến là các DNNN và điều đáng ngạc nhiên là các DN vốn đầu tư nước ngoài có chất lượng quản trị doanh nghiệp rất tốt. Ở các DN này môi trường kiểm soát nội bộ, dự án kinh doanh được xây dựng bài bản, cụ thể, rõ ràng. Đối với các DN này, có một vài khoản vay gia hạn do chu kỳ kinh doanh đi xuống hay khan hiếm nguyên vật liệu nhưng khả năng trả nợ luôn đảm bảo.

Đa số các DN Việt Nam còn thiếu kiến thức và kinh nghiệm kinh doanh trên các thị trường quốc tế như: Mỹ, Châu Âu, Nhật Bản dẫn đến tình trạng không đăng ký được thương hiệu (đã có người đăng ký trước), bị kiện bán phá giá...

- **Triển vọng ngành:** Đây là nguyên nhân ảnh hưởng khá lớn đến rủi ro tín dụng của khách hàng trong thời gian qua. Khi đầu tư, khách hàng đã không quan tâm nhiều đến triển vọng ngành và có tâm lý chạy theo số đông, chạy theo phong trào làm cho mức cung dư thừa hoặc là thiếu nguyên vật liệu. Ví dụ như chương trình cho vay mía đường, xi măng, cà phê, xe máy...

- **Khả năng cạnh tranh:** Các DN chưa có uy tín thương hiệu và khả năng cạnh tranh yếu cũng chính là các DN dễ bị rủi ro nhất trong kinh doanh do hàng hoá bị ứ đọng, không có đầu ra dẫn tới mất khả năng thanh toán.

- **Sự đa dạng hoá trong kinh doanh và đối tác:** Các DN kinh doanh một hay một vài mặt hàng tương tự nhau khi gặp rủi ro kinh doanh sẽ khó có khả năng xoay chuyển tình thế và nhanh chóng bị mất khả năng trả nợ vay. Ví dụ: các đơn

vị chuyên kinh doanh cá basa khi bị kiện bán phá giá trên thị trường Mỹ đã gặp nhiều khó khăn khi tìm kiếm thị trường mới và có đơn vị không trả được nợ vay.

▪ **Tài sản đảm bảo cho khoản vay:**

Nhiều tài sản thế chấp, cầm cố chưa đảm bảo các yêu cầu về pháp lý, ít giá trị, không có thị trường tiêu thụ khó có khả năng thu hồi vốn nên gây nhiều tổn thất cho ngân hàng và khả năng mất trắng vốn vay là điều đã xảy ra.

Đặc biệt, các trường hợp bảo lãnh bằng thư bảo lãnh của các Tổng công ty Nhà nước cho các Công ty con hay Chi nhánh vay vốn tại NHNT thời gian cho thấy: Giá trị thực tế của các thư bảo lãnh rất thấp, nhiều TCty bảo lãnh vượt quá số vốn chủ sở hữu nhiều lần. Khi phát sinh trách nhiệm bảo lãnh các TCty cố tình trốn tránh trách nhiệm thanh toán nợ vay cho ngân hàng.

b) Các yếu tố thuộc về môi trường:

▪ **Chu kỳ kinh tế:**

Trong thời kỳ kinh tế tăng trưởng, các ngành nói chung đều kinh doanh thuận lợi. Tuy nhiên sự bùng nổ quá mức trong các ngành xây dựng, kinh doanh bất động sản, lắp ráp ô tô xe máy, nuôi trồng chế biến thủy hải sản... đã cho thấy hậu quả trong những năm gần đây khi mà tốc độ tăng trưởng kinh tế có dấu hiệu giảm dần. Các món vay trung dài hạn đã được quyết định để dài trong thời kỳ tăng trưởng kinh tế sẽ trở thành khó đòi trong những năm sau đó.

▪ **Thị trường bất động sản:**

Tại Việt Nam nói chung và NHNT nói riêng, khoảng 50% món vay thế nhân là nhằm đầu tư nhà đất và được đảm bảo bằng bất động sản, nguồn trả nợ cũng từ kinh doanh bất động sản chứ không phải từ dòng tiền thường xuyên ổn định. Do đó, khi thị trường bất động sản đóng băng từ năm 2004 đã làm cho nhiều khách hàng không trả được nợ và cho đến nay vẫn còn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Một đặc điểm khác là thị trường bất động sản Việt Nam được đánh giá là “bong

bóng” do tình trạng đầu tư quá mức dựa vào vốn vay, có tính bất ổn cao và những thay đổi do chính sách của Nhà nước và rất khó dự đoán.

▪ **Rủi ro chính sách:**

Theo đánh giá của các nhà chuyên gia, Việt Nam cũng như các nước đang phát triển khác, rủi ro tín dụng ở Việt Nam chịu nhiều tác động của yếu tố rủi ro chính sách. Tình trạng chậm thanh toán, quyết toán của chính phủ trong lĩnh vực xây dựng cơ bản trong những năm gần đây đã làm cho các doanh nghiệp ngành xây dựng lâm vào cảnh “*dở khóc dở cười*” do công trình đã thi công xong cả năm trời nhưng vẫn không có tiền để thanh toán nợ cho Ngân hàng.

Chỉ riêng trong năm 2004, những thay đổi liên tục trong điều hành chính sách thuế đối với ngành thép, ngành kinh doanh bất động sản (Nghị định 181: không cho phân lô bán nền) đã gây nhiều tổn thất cho các doanh nghiệp kinh doanh ngành này. Môi trường kinh doanh không ổn định sẽ gián tiếp làm suy yếu năng lực tài chính của người vay và nhiều trường hợp dẫn tới rủi ro tín dụng.

Ở góc độ địa phương, môi trường kinh tế của tỉnh cũng có tác động phần nào đối với môi trường hoạt động của các Ngân hàng. Chính sách năng động của các tỉnh vùng Đông Nam Bộ, TP.HCM tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp phát triển và mức độ rủi ro tín dụng cũng ít hơn các khu vực còn lại trong cả nước.

c) Các yếu tố thuộc về ngân hàng:

▪ **Chính sách quản trị tín dụng của ngân hàng:**

Cho đến nay NHNT chưa có ban hành chiến lược, chính sách phát triển và quản lý rủi ro tín dụng một cách đầy đủ bằng văn bản. Tất cả chỉ đạo của Hội sở chính chỉ là hướng dẫn thi hành quy chế cho vay, bảo lãnh, bảo đảm tiền vay và các quy chế khác do Hội sở chính ban hành. Các Phòng ban NHNTTW chưa làm tốt công tác dự báo và định hướng cho các chi nhánh trong từng giai đoạn phát triển kinh tế. Những khuyến cáo về các ngành không nên cho vay, đầu tư hay

khống chế như những cảnh báo của Phòng QLTD về việc đầu tư vào bất động sản, chăn nuôi gia cầm, cho vay chứng khoán... chỉ được đưa ra sau khi đã phát sinh rủi ro tín dụng ở một số chi nhánh hay mức phát triển quá nóng.

▪ **Quy trình cấp tín dụng, mô hình QTRR:**

Quy trình cấp tín dụng hiện tại đang tiềm ẩn nhiều rủi ro do không tách bạch chức năng cho vay với chức năng thẩm định rủi ro. Việc để một mình phòng tín dụng thực hiện toàn bộ chức năng nhận hồ sơ, thẩm định cho vay, quản lý rủi ro tín dụng cũng làm quá tải và tăng nguy cơ rủi ro đạo đức ở một số CBTD.

Thực tế cho thấy RRTD phát sinh chủ yếu trong giai đoạn thu thập thông tin trước khi thẩm định, giai đoạn sau khi giải ngân và giai đoạn thu hồi nợ:

- **Giai đoạn thu thập thông tin về khách hàng:**

Hiện nay nguồn thu thập thông tin chủ yếu của CBTD là từ trung tâm thông tin tín dụng (CIC) và nguồn thông tin trên báo chí.... Tuy nhiên các nguồn thông tin này cũng rất hạn chế và thường là thông tin thứ cấp và không được cập nhật kịp thời. Do đó, khi sử dụng thì mất đi tính thời sự và có nhiều sai lệch có thể dẫn đến RRTD. Nguyên nhân là do các DN có quan niệm xem tất cả thông tin hoạt động kinh doanh của mình là “bí mật” và không muốn tiết lộ cho bất kỳ cơ quan nào, kể cả cơ quan thuế, hay cơ quan quản lý. Nếu có cung cấp ra ngoài thì các thông tin cũng đã được “chỉnh sửa, nâng cấp”. Chính vì thế mà mức độ minh bạch, công khai về thông tin của các DN rất kém. Đây có thể xem là một trong những nhân tố cơ bản dẫn đến RRTD cho các ngân hàng.

- **Công tác kiểm tra sau khi cho vay:**

Quá trình thẩm định tín dụng hiện được thực hiện khá kỹ lưỡng và bài bản. Tuy nhiên, công tác kiểm tra giám sát món vay, định kỳ đánh giá lại tình hình doanh nghiệp, khoản vay và tài sản đảm bảo lại bị buông lỏng. Đặc biệt đối với các DN có quan hệ tín dụng lâu dài hay quen biết với Ban Giám đốc thường

được CBTD cả nể và bỏ qua nhiều thủ tục kiểm tra định kỳ. Phương pháp kiểm tra không khoa học, nhiều khi chỉ là kiểm tra có hình thức đối phó nên không phát hiện được những dấu hiệu bất thường trong hoạt động của DN. Còn tồn tại tình trạng gia hạn nợ để dãi, không tìm hiểu kỹ nguyên nhân dẫn tới khó khăn trong trả nợ vay mà chỉ làm theo yêu cầu của doanh nghiệp.

- **Giai đoạn thu hồi nợ:**

Đây là giai đoạn rất quan trọng trong quy trình tín dụng nhằm kết thúc một chu kỳ cho vay, thu hồi vốn gốc và lãi cho ngân hàng. Tuy nhiên, phần lớn các CBTD còn xem nhẹ giai đoạn này và cũng chỉ thực hiện một số biện pháp bị động để thu hồi nợ như: làm thông báo nợ đến hạn, gọi điện thoại nhắc nợ ... mà chưa đi sâu vào theo dõi tình hình sản xuất kinh doanh, doanh thu, dòng tiền của DN để có các biện pháp thu nợ kịp thời.

▪ **Năng lực CBTD:**

Hiện nay tình trạng thiếu CBTD có kinh nghiệm là hiện tượng phổ biến trong toàn hệ thống NHNT. Tổng số CBTD đến cuối năm 2005 là 850 người, tất cả đều được đào tạo bài bản và có trình độ từ đại học trở lên. Tuy nhiên, do tốc độ tăng trưởng tín dụng quá nhanh của NHNT những năm gần đây nên việc phát triển lực lượng CBTD chưa theo kịp. Số cán bộ trẻ, có kinh nghiệm dưới 2 năm chiếm đến 60%. Do đó, ảnh hưởng đến năng lực phân tích, dự báo, thẩm định rủi ro tín dụng. Đặc biệt, ở những ngành đòi hỏi kiến thức chuyên môn cao (công nghiệp khai thác, chế biến dầu, khí, sản xuất VLXD...), nhiều quyết định cho vay theo cảm tính mà không phân tích kỹ lưỡng phương án kinh doanh, năng lực tài chính của khách hàng vay đều là những mối hiểm họa cho ngân hàng.

Các khoản nợ vay có vấn đề đều không được phát hiện sớm và các can thiệp của ngân hàng đều chỉ được thực hiện sau khi phát sinh nợ quá hạn hoặc doanh

nghiệp gặp rắc rối với cơ quan pháp luật. CBTD chưa có khả năng tư vấn, giám sát khách hàng vượt qua giai đoạn khó khăn tạm thời.

Kỹ năng thương lượng với khách hàng, tính chủ động trong công việc, khả năng kiểm soát vốn vay, kiến thức về pháp luật của CBTD còn rất yếu. Nhiều CBTD chưa tìm hiểu kỹ chu kỳ kinh doanh của khách hàng nên đã áp đặt kỳ hạn vay không phù hợp tình hình kinh doanh thực tế, với dòng tiền của doanh nghiệp, dù lỏng hay chặt hơn đều là nguyên nhân phát sinh rủi ro tín dụng.

▪ **Tốc độ tăng trưởng tín dụng quá cao vượt tầm kiểm soát và tâm lý cho vay dễ dãi trong thời kỳ nền kinh tế tăng trưởng nóng:**

Trong giai đoạn 2001-2005, kinh tế tăng trưởng cao khiến cho các chi nhánh có tâm lý “*bùng nổ tín dụng*” và cho vay dễ dãi cả với những dự án không mấy khả thi, đồng thời cạnh tranh nhau mở rộng mạnh lưới các CN cấp 2, PGD để thu hút khách hàng. Chính những quyết định phong trào như thế đã hạ thấp các tiêu chuẩn đánh giá khách hàng vay, làm cho tốc độ tăng trưởng tín dụng quá nóng, vượt tầm kiểm soát và năng lực nhân viên của ngân hàng, gây ra nhiều rủi ro cho hoạt động tín dụng.

▪ **Cho vay DNNN theo tâm lý bao cấp:**

Tâm lý cho vay DNNN là an toàn vẫn tồn tại trong suy nghĩ của nhiều Lãnh đạo chi nhánh cũng như các CBTD. Mặc dù tỉ lệ cho vay DNNN có giảm nhẹ trong những năm gần đây nhưng vẫn còn chiếm tỷ trọng khá lớn trong danh mục cho vay của NHNT (đến cuối năm 2005 là 40%). Điều đáng quan tâm là ngoại trừ một vài DNNN Trung ương đóng trên địa bàn và một số DNNN chuyển đổi hình thức sở hữu có tình hình tương đối lành mạnh, hoạt động hiệu quả, thì các DNNN địa phương đa phần có tình hình tài chính yếu kém, hoạt động không hiệu quả và chủ yếu hoạt động dựa vào vốn vay ngân hàng.

▪ **Định giá khoản vay không theo mức độ rủi ro của KH:**

Việc định giá khoản vay không theo mức độ rủi ro của khách hàng không chỉ làm giảm thu nhập của ngân hàng mà còn không khuyến khích khách hàng cân nhắc kỹ trước khi ra quyết định đầu tư, làm thiếu hụt nguồn bù đắp rủi ro và làm tăng mức độ rủi ro của ngân hàng lẫn khách hàng vay.

▪ **Tâm lý ỷ lại TSTC:**

TSTC là nguồn thu thứ hai của ngân hàng trong trường hợp khách hàng không trả được nợ. Tuy nhiên, do hệ thống luật pháp của Việt Nam hiện chưa đồng bộ, nhất quán nên thủ tục để phát mãi, thanh lý tài sản đảm bảo nhằm thu hồi nợ vay là rất mất thời gian và phức tạp. Thực tế hoạt động của Công ty quản lý và khai thác tài sản (AMC) của NHNT thời gian đã chứng minh điều này. Ngoài ra, việc tài sản bảo đảm không đủ giấy tờ pháp lý, bị tranh chấp, giảm giá trị... Cũng ảnh hưởng rất lớn đến khả năng thu hồi nợ.

▪ **Chưa đa dạng hóa danh mục đầu tư đúng mức:**

Một trong các biện pháp giảm thiểu rủi ro tín dụng hiệu quả là đa dạng hóa danh mục đầu tư. Tuy nhiên, vấn đề này cũng đã được NHNTTW cảnh báo nhưng chưa có văn bản nào hướng dẫn thực hiện vấn đề này. Chính vì thế, tại một số chi nhánh khoảng 70-80% tín dụng tập trung vào 5-10 khách hàng lớn nhất và đầu tư vào một vài mặt hàng như Thép, Hạt điều, Cà phê, Xe máy, Xây dựng, Chế biến thủy hải sản... Thêm vào đó hoạt động tín dụng của một số chi nhánh tập trung đầu tư vào doanh nghiệp đến hơn 90%. Do đó, khi tình hình trên thị trường diễn biến bất lợi đã phát sinh rủi ro tín dụng với hậu quả rất lớn.

2.3 Công tác quản lý rủi ro tín dụng tại NHNTVN:

2.3.1 Bộ máy tổ chức:

Nhận thức công tác quản lý rủi ro có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng, đặc biệt trong bối cảnh quy mô hoạt động tín dụng đang tăng trưởng với tốc độ khá nhanh, Ban Lãnh đạo NHNT đã có thái độ

khá kiên quyết trong việc chỉ đạo toàn hệ thống nỗ lực đổi mới mô thức quản lý rủi ro tín dụng tại NHNT theo dần các thông lệ quốc tế tốt nhất.

Tổ chức hoạt động Quản lý rủi ro tín dụng tại NHNT được phân làm ba cấp: Hội sở chính, Chi nhánh đầu mối và Chi nhánh cơ sở.

a) Tại Hội sở chính:

Tới năm 2005, các ủy ban phụ trách trong công tác quản lý rủi ro theo thông lệ ngân hàng quốc tế đã được thành lập:

- Ủy ban quản lý rủi ro (RMC): Trực thuộc Hội đồng quản trị, có nhiệm vụ chính là ban hành các chính sách, chế độ và đề ra các biện pháp quản lý có hiệu quả 04 nhóm rủi ro chính: rủi ro tài chính, rủi ro hoạt động, rủi ro về môi trường kinh doanh, rủi ro liên quan đến các sự cố bất thường.
- Ủy ban quản lý tài sản có/tài sản nợ (ALCO): trực thuộc Tổng Giám đốc, có trách nhiệm giám sát các rủi ro trong nhóm rủi ro tài chính.
- Hội đồng Tín dụng Trung ương: trực thuộc Tổng Giám đốc, nhằm mục đích xây dựng chính sách tín dụng, xét duyệt giới hạn tín dụng và triển khai chính sách quản lý rủi ro đối với khách hàng là các doanh nghiệp.
- Phòng Quản lý tín dụng tại Hội sở chính thực hiện các nhiệm vụ chủ yếu như: Theo dõi và quản lý rủi ro tín dụng của các chi nhánh trong toàn hệ thống; Xây dựng kế hoạch và các định hướng hoạt động tín dụng trong từng thời kỳ; Hướng dẫn ban hành các chế độ chính sách liên quan đến hoạt động tín dụng; Tổng hợp các đề xuất từ các chi nhánh hay những vướng mắc, nghiệp vụ phát sinh trong quá trình hoạt động.
- Phòng thông tin tín dụng: Chịu trách nhiệm theo dõi, thu thập thông tin liên quan đến phòng ngừa rủi ro trong hoạt động tín dụng nói riêng và các hoạt động khác có liên quan; Phối hợp hoạt động thu thập thông tin phòng ngừa rủi ro giữa các chi nhánh; Tổng hợp, phân tích, dự báo và cung cấp

thông tin trong toàn hệ thống; Làm đầu mối cung cấp trao đổi thông tin với NHNN và các tổ chức bên ngoài hệ thống.

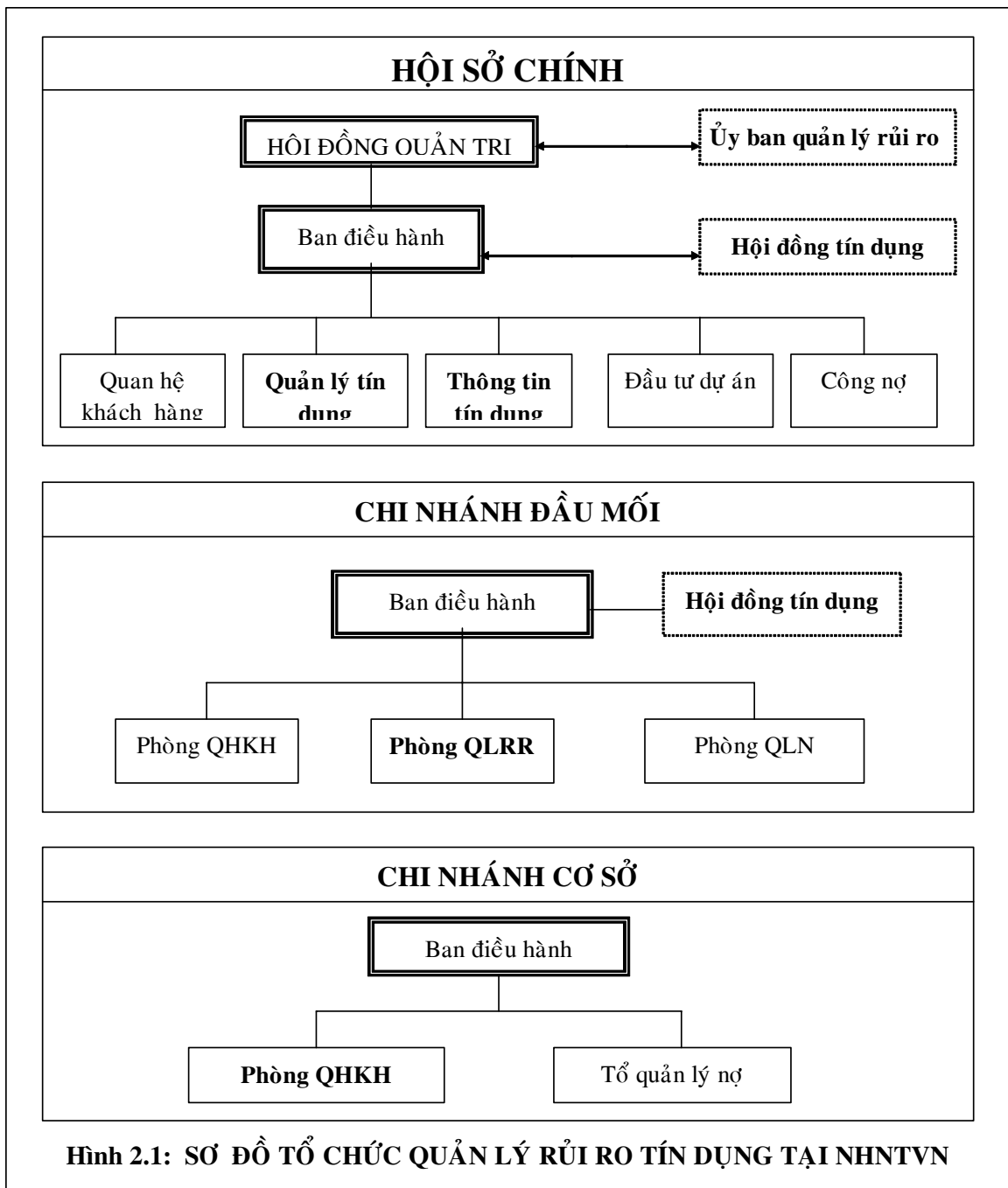
- Phòng đầu tư dự án: Thực hiện tái thẩm định các dự án đầu tư vượt mức phán quyết của Giám đốc chi nhánh hoặc vượt 5% vốn tự có của NHNT.
- Phòng công nợ: chịu trách nhiệm theo dõi quản lý toàn bộ các khoản vay khó đòi (trên 180 ngày); Theo dõi tính toán trích lập quỹ dự phòng rủi ro và xử lý nợ khó đòi từ quỹ dự phòng rủi ro; Xem xét thẩm định các khoản miễn giảm lãi vượt mức phán quyết của Giám đốc chi nhánh.

b) Tại Chi nhánh đầu mối (có Phòng QLRR):

- Hội đồng tín dụng tại các Chi nhánh đầu mối được thành lập để hỗ trợ cho Ban Giám đốc trong việc cung ứng sản phẩm tín dụng đến khách hàng. Nhiệm vụ chính của Hội đồng tín dụng cơ sở là xét duyệt Giới hạn tín dụng, xét duyệt các khoản vay vượt mức phán quyết hay các khoản vay tuy không vượt mức phán quyết nhưng quá phức tạp cần đưa ra Hội đồng thẩm định, đánh giá lại.
- Phòng QLRR: Chịu trách nhiệm thẩm định tất cả các khoản vay của chi nhánh đầu mối và các khoản vay vượt mức phán quyết của chi nhánh cơ sở để trình cho Hội đồng tín dụng, Ban Giám đốc; Xây dựng kế hoạch thực hiện chính sách QLRRTD phù hợp với tình hình thực tế tại chi nhánh; Thực hiện việc quản lý danh mục đầu tư của chi nhánh; Xây dựng, quản lý, giám sát và tham gia xử lý các khoản nợ xấu; Lập báo cáo thống kê theo yêu cầu của cấp trên.

c) Tại Chi nhánh cơ sở (không có Phòng QLRR):

- Phòng QHKH: chịu trách nhiệm thẩm định rủi ro toàn diện và chi tiết đối với các khoản đề xuất tín dụng của khách hàng trong mức phán quyết của chi nhánh cơ sở; Thực hiện công tác QLRRTD theo quy định của NHNT.



2.3.2 Các công cụ QLRRTD đã triển khai thực hiện:

Sau hơn một năm nghiên cứu và chuẩn bị, bắt đầu từ năm 2004 hệ thống cho điểm và xếp hạng tín dụng đối với khách hàng là DN đã chính thức được áp dụng trên toàn hệ thống. Đến cuối năm 2005, toàn hệ thống đã phân loại được trên 90% trong tổng số hơn 2.500 khách hàng là DN của NHNT.

Trong năm năm qua hầu hết các văn bản liên quan đến chính sách quản lý tín dụng cũng đã được quan tâm chỉnh sửa như Quy định về tổ chức và hoạt động của Hội đồng tín dụng, Quy định về thẩm quyền phán quyết, Quy định về phân vùng đầu tư, Quy trình tín dụng, Cẩm nang tín dụng... Ngoài ra, Hội đồng tín dụng Trung ương đã tổ chức xem xét đánh giá định kỳ toàn bộ danh mục đầu tư của NHNT, xác định khu vực đầu tư có chính sách thận trọng hạn chế.

Công tác quản lý tín dụng nội bộ cũng đã được chú trọng và nâng cao chất lượng thông qua việc thực hiện cho điểm và phân loại chi nhánh chính thức từ tháng 1/2004. Thông qua kết quả phân loại này, NHNT đã có thể áp dụng các chính sách quản lý nội bộ khác có liên quan như khống chế tổng mức dư nợ tối đa đối với từng chi nhánh, quy định thẩm quyền phán quyết, phục vụ cho công tác quản lý rủi ro tín dụng ngày một hiệu quả hơn.

2.3.3 Các chỉ số đo lường rủi ro tín dụng tại NHNTVN:

Để đo lường mức độ rủi ro trong hoạt động tín dụng, phục vụ cho công tác quản trị rủi ro, NHNT đã và đang sử dụng các chỉ số đo lường sau:

- **Doanh số cho vay và dư nợ cho vay:** Chỉ tiêu này cho biết quy mô hoạt động tín dụng của ngân hàng, đồng thời cho thấy mức độ đầu tư vào từng lĩnh vực rủi ro cao hay thấp. Hàng năm, căn cứ vào mục tiêu kế hoạch, căn cứ vào tình hình thực hiện năm trước và khả năng của các CN, Hội sở chính sẽ giao chỉ tiêu cụ thể cho từng CN trong toàn hệ thống.
- **Tỷ lệ Nợ quá hạn/ Tổng dư nợ:** Phản ánh phần trăm (%) nợ quá hạn trên tổng dư nợ. Tỷ lệ này được quy định là dưới 3%.
- **Tỷ lệ Nợ xấu/Tổng dư nợ:** Cho biết trong Tổng dư nợ có bao nhiêu phần trăm nợ xấu (từ nhóm 3 đến nhóm 5). Được quy định dưới 3%.

- **Tổn thất cho vay/cho vay:** Chỉ tiêu này đánh giá mức độ tổn thất trong hoạt động tín dụng ngân hàng chiếm bao nhiêu phần trăm (%) trong tổng số cho vay, chỉ tiêu này nên được so với trung bình ngành.
- **Tỷ lệ cho vay có tài sản bảo đảm:** Cho biết phần trăm (%) nợ được đảm bảo bằng tài sản. Tỷ lệ này được khuyến khích càng lớn càng tốt.
- **Trích lập dự phòng rủi ro/cho vay:** Chỉ tiêu này cho thấy tình hình dự trữ tổn thất tín dụng của ngân hàng chiếm bao nhiêu phần trăm (%) trong tổng số cho vay, chỉ tiêu cũng cho biết được chất lượng hoạt động tín dụng vì mức trích lập dự phòng rủi ro dựa vào các khoản vay có chất lượng thấp tức có rủi ro cao. Tỷ lệ này được trích lập theo Quyết định 493 của Ngân hàng Nhà nước.

2.3.4 Quy trình thực hiện QLRRTD của NHNT:

2.3.4.1 Đánh giá rủi ro tín dụng:

Việc đánh giá rủi ro tín dụng là một phần trong quy trình QLRRTD của NHNT. Để đánh giá rủi ro, cần phải thông qua 3 bước: Xác định các nguy cơ rủi ro; Đánh giá mức độ các nguy cơ đó và đưa ra nhận định mức độ rủi ro chung của khách hàng; Thẩm định từng khoản vay cụ thể theo quy trình tín dụng.

Bước 1: Xác định các nguy cơ rủi ro của khách hàng:

Có rất nhiều nguy cơ rủi ro đối với một doanh nghiệp. Tuy nhiên, một doanh nghiệp thường không phải sẽ gặp tất cả những rủi ro mà chỉ có một số nguy cơ rủi ro chính. Điều quan trọng là phải xác định nguy cơ rủi ro chính đó là gì?

Bảng dưới đây liệt kê tập hợp tất cả các loại rủi ro mà một doanh nghiệp có thể gặp phải và các công cụ phân tích tương ứng để xác định nguy cơ nào là có thực đối với một doanh nghiệp cụ thể. Khi đánh giá mức độ rủi ro, CBTD phải sử dụng hướng dẫn theo **Bảng 2.7** sau đây.

Bảng 2.7: Bảng liệt kê rủi ro của doanh nghiệp

STT	Nguy cơ rủi ro (loại rủi ro)	Ví dụ	Công cụ phân tích để phát hiện rủi ro
1	Rủi ro hoạt động	- Bộ máy quản lý không kiểm soát được kinh doanh gây thất thoát tài sản, lỗ - Tổ chức SXKD không hợp lý làm tăng chi phí, gây lỗ - Sự gián đoạn trong SX do hỏng hóc về công nghệ, thiếu đầu vào (lao động, nguyên vật liệu, điện nước...) - Hoạt động bán hàng không hiệu quả làm giảm doanh thu gây lỗ	Phân tích các thông tin định tính: - Trình độ, kinh nghiệm đội ngũ quản lý - Cơ cấu tổ chức SXKD - Năng lực điều hành của DN - Đạo đức của chủ DN - Các yếu tố về cơ sở hạ tầng, đầu vào
2	Rủi ro tài chính	- Vốn vay lớn với lãi suất thay đổi làm chi phí lãi vay có thể biến động lớn - Nghĩa vụ trả nợ không hợp lý, lớn hơn nguồn trả nợ - Rủi ro tỷ giá	Phân tích định lượng các số liệu tài chính, trong đó đặc biệt chú ý mức độ và sự biến động theo thời gian của: - Hệ số đòn bẩy - Các hệ số thanh khoản - Hệ số lợi nhuận - Cơ cấu nợ vay - Đặc thù kinh doanh(vay ngoại tệ nhưng doanh thu chỉ là tiền đồng)
3	Rủi ro quản lý	- Dòng tiền không bảo đảm - Chi phí tăng	Phân tích định lượng số liệu tài chính để đánh giá chất lượng quản lý của DN: - Dòng tiền - Các khoản phải thu, phải trả - Hệ số lợi nhuận
4	Rủi ro thị trường, ngành	- Mức độ cạnh tranh cao làm doanh nghiệp có thể mất khách hàng - Ngành mới phát triển, chưa có vị trí ổn định - Đặc thù của ngành là có biến động cao	Phân tích định tính và định lượng: - Tình hình cạnh tranh trong ngành (đối thủ cạnh tranh chính) - Phân tích bản chất của ngành - Tốc độ tăng trưởng của DN (so với các DN khác)
5	Rủi ro chính sách	- Sự thay đổi chính sách có hại cho doanh nghiệp	Phân tích các thông tin: - Môi trường chính sách tại địa bàn có ảnh hưởng đến DN - Xu hướng các chính sách có tác động đến DN (như tự do hóa thương mại, các quy định về hải quan...)

(Nguồn: Quy trình xếp hạng tín dụng doanh nghiệp của NHNTVN)

Kết thúc bước này CBTD phải trả lời được một số câu hỏi chính:

- Doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả hay không?
- So với kỳ trước, hiệu quả của doanh nghiệp tăng, giảm, hay ổn định?
- Những yếu tố/ nguy cơ nào có thể gây rủi ro cho DN trong thời gian tới?

Bước 2: Đánh giá mức độ rủi ro chung:

Nhiệm vụ của bước này là đánh giá mức độ rủi ro (cao hay thấp) tất cả các nguy cơ liệt kê ở Bước 1. Trên cơ sở đó, tổng hợp lại để đi đến nhận định về mức độ rủi ro tổng thể, cần phải kết hợp với kết quả xếp hạng DN.

➤ **Xếp hạng tín dụng doanh nghiệp:** NHNT sử dụng hệ thống tính điểm tín dụng là một phương pháp lượng hóa mức độ rủi ro tín dụng của khách hàng là doanh nghiệp thông qua quá trình đánh giá khách hàng bằng thang điểm. Các chỉ tiêu đánh giá khác nhau được áp dụng cho các khách hàng khác nhau.

Việc xếp hạng doanh nghiệp được thực hiện qua 4 bước:

- Xác định ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh: gồm 4 ngành
 - + Nông, lâm, ngư nghiệp;
 - + Thương mại và dịch vụ;
 - + Xây dựng;
 - + Sản xuất.
- Chấm điểm quy mô: Xác định trên cơ sở cho điểm độc lập 4 tiêu chí
 - + Vốn kinh doanh;
 - + Lao động;
 - + Doanh thu thuần;
 - + Giá trị nộp ngân sách.
- Chấm điểm các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính.
- Tổng hợp điểm và phân loại:

Sau khi cộng tổng điểm của doanh nghiệp, việc phân loại khách hàng được căn cứ theo **Bảng 2.8** như sau:

Bảng 2.8: Bảng xếp loại khách hàng doanh nghiệp theo điểm số

Loại	Số điểm đạt được
AAA	93-100
AA	85-92
A	77-84
BBB	70-76
BB	62-70
B	55-61
CCC	47-54

CC	39-46
C	32-39
D	<32

(Nguồn: Quy trình xếp hạng tín dụng doanh nghiệp của NHNTVN)

Tùy theo kết quả xếp loại và mức độ rủi ro của từng khách hàng doanh nghiệp mà NHNT áp dụng những chính sách tín dụng và biện pháp quản trị rủi ro phù hợp theo **Bảng 2.9** như sau:

Bảng 2.9: Chính sách tín dụng theo mức độ rủi ro

Hạng	Mức độ rủi ro	Cấp tín dụng	Biện pháp quản lý
AAA (Thượng hạng)	Tiềm lực mạnh, năng lực quản trị tốt, hoạt động hiệu quả, triển vọng phát triển, thiện chí tốt. Rủi ro ở mức thấp nhất	Ưu tiên đáp ứng tối đa nhu cầu tín dụng với mức ưu đãi về lãi suất, phí, thời hạn và biện pháp đảm bảo tiền vay (có thể áp dụng tín chấp)	Kiểm tra khách hàng định kỳ nhằm cập nhật thông tin và tăng cường mối quan hệ với khách hàng.
AA (Rất tốt)	Hoạt động hiệu quả, triển vọng tốt, thiện chí tốt Rủi ro ở mức thấp	Ưu tiên đáp ứng nhu cầu tín dụng với mức ưu đãi về lãi suất, phí, thời hạn và biện pháp đảm bảo tiền vay (có thể áp dụng tín chấp)	Kiểm tra khách hàng định kỳ nhằm cập nhật thông tin và tăng cường mối quan hệ với khách hàng.
A (Tốt)	Hoạt động hiệu quả, tình hình tài chính tương đối tốt, khả năng trả nợ đảm bảo, có thiện chí Rủi ro ở mức thấp	Ưu tiên đáp ứng nhu cầu tín dụng, đặc biệt là các khoản tín dụng từ trung hạn trở xuống	Kiểm tra khách hàng định kỳ để cập nhật thông tin.
BBB (Khá)	Hoạt động hiệu quả, có triển vọng phát triển, song có một số hạn chế về tài chính, quản lý. Rủi ro ở mức trung bình.	Có thể mở rộng tín dụng, không hoặc hạn chế áp dụng các điều kiện ưu đãi. Đánh giá kỹ về chu kỳ kinh tế và tính hiệu quả khi cho vay dài hạn.	Kiểm tra khách hàng định kỳ để cập nhật thông tin.
BB (Trung)	Hoạt động hiệu quả nhưng thấp, tiềm lực tài chính và năng lực	Hạn chế mở rộng tín dụng, chỉ tập trung vào các	Chú trọng kiểm tra sử dụng vốn vay,

bình)	<p>quản lý trung bình, triển vọng ngành ổn định (bảo hòa).</p> <p>Rủi ro ở mức trung bình . các khách hàng này có thể tồn tại ở điều kiện chu kỳ kinh doanh bình thường, nhưng có thể gặp khó khăn khi các điều kiện kinh tế trở nên khó khăn và kéo dài.</p>	<p>khoản tín dụng ngắn hạn với các biện pháp đảm bảo nợ vay hiệu quả.</p> <p>Việc cho vay mới hay các khoản cho vay dài hạn chỉ thực hiện với đánh giá kỹ về chu kỳ kinh tế và tính hiệu quả, khả năng trả nợ của phương án vay vốn.</p>	<p>tình hình tài sản đảm bảo.</p>
B (Trung bình)	<p>Hiệu quả không cao và dễ bị biến động, khả năng kiểm soát hạn chế.</p> <p>Rủi ro: Bất kỳ một sự suy thoái kinh tế nhỏ nào cũng có thể tác động rất lớn đến loại hình doanh nghiệp này.</p> <p>Nói chung, các khoản tín dụng đối với các khách hàng này chưa có nguy cơ mất vốn ngay, nhưng sẽ khó khăn nếu tình hình kinh doanh không được cải thiện.</p>	<p>Hạn chế mở rộng tín dụng và tập trung thu hồi vốn vay.</p> <p>Các khoản cho vay mới chỉ được thực hiện trong các trường hợp đặc biệt với việc đánh giá kỹ càng khả năng phục hồi của khách hàng và các phương án bảo đảm tiền vay.</p>	<p>Tăng cường kiểm tra khách hàng để thu hồi nợ và giám sát hoạt động.</p>
CCC (Dưới trung bình)	<p>Hoạt động hiệu quả thấp, năng lực tài chính không bảo đảm, trình độ quản lý kém, có thể đã có nợ quá hạn.</p> <p>Rủi ro. Khả năng trả nợ của khách hàng yếu kém và nếu không khắc phục được kịp thời thì ngân hàng có nguy cơ mất vốn.</p>	<p>Hạn chế tối đa mở rộng tín dụng.</p> <p>Các biện pháp giãn nợ, gia hạn nợ chỉ thực hiện nếu có phương án khắc phục khả thi.</p>	<p>Tăng cường kiểm tra khách hàng.</p> <p>Tìm cách bổ sung tài sản đảm bảo.</p>
CC (Dưới chuẩn)	<p>Hoạt động hiệu quả thấp, tài chính không bảo đảm, trình độ quản lý kém, có nợ quá hạn.</p> <p>Rủi ro cao. Khả năng trả nợ của khách hàng yếu kém và nếu không khắc phục được kịp thời thì ngân hàng sẽ mất vốn.</p>	<p>Không mở rộng tín dụng.</p> <p>Các biện pháp giãn nợ, gia hạn nợ chỉ thực hiện nếu có phương án khắc phục khả thi.</p>	<p>Tăng cường kiểm tra khách hàng.</p>
C (Yếu kém)	<p>Bị thua lỗ và ít có khả năng phục hồi, tình hình tài chính kém, khả năng trả nợ không đảm bảo, có nợ quá hạn, quản lý rất yếu kém.</p> <p>Rủi ro rất cao. Có nhiều khả năng ngân hàng sẽ không thu hồi được vốn cho vay.</p>	<p>Không mở rộng tín dụng.</p> <p>Tìm mọi cách để thu hồi nợ, kể cả việc xử lý tài sản đảm bảo.</p>	<p>Xem xét phương án phải đưa ra tòa kinh tế.</p>

D (Yếu kém)	Thua lỗ nhiều năm, tài chính không lành mạnh, có nợ quá hạn (thậm chí nợ khó đòi), bộ máy quản lý yếu kém. Đặc biệt rủi ro. Có nhiều khả năng ngân hàng không thu hồi được vốn cho vay.	Không mở rộng tín dụng. Tìm mọi cách để thu hồi nợ, kể cả việc xử lý tài sản đảm bảo.	Xem xét phương án phải đưa ra tòa kinh tế.
----------------	--	---	--

(Nguồn: Quy trình xếp hạng tín dụng doanh nghiệp của NHNTVN)

Kết quả xếp hạng tín dụng được sử dụng cho các mục đích:

- Xác định giới hạn tín dụng.
- Quyết định cấp tín dụng: từ chối hay đồng ý, thời hạn và mức lãi suất cho vay và yêu cầu về tài sản bảo đảm.
- Đánh giá hiện trạng khách hàng trong quá trình theo dõi vốn vay.
- Quản lý danh mục tín dụng và trích dự phòng rủi ro.

➤ **Kết luận mức độ rủi ro chung:** CBTD sử dụng kiến thức, kỹ năng nghiệp vụ để phân tích, đánh giá nhằm xác định mức độ rủi ro của các nguy cơ đã nêu ở phần trên. Sau đó kết hợp với kết quả xếp hạng tín dụng để đưa ra mức độ rủi ro. CBTD có thể sử dụng **Bảng 2.10** dưới đây để kết luận về mức độ rủi ro.

Bảng 2.10: Ma trận rủi ro

Rủi ro thấp → Mức độ rủi ro tăng lên → Rủi ro cao

Dấu hiệu	Kinh doanh có hiệu quả. Trong các nguy cơ rủi ro đã xác định không có nguy cơ nào có khả năng xảy ra rõ rệt.	Kinh doanh có hiệu quả. Trong các nguy cơ rủi ro, có một số nguy cơ có khả năng xảy ra, nhưng không quan trọng và ở mức độ thấp.	Kinh doanh có hiệu quả nhưng thấp. Trong các nguy cơ rủi ro, có một số nguy cơ có khả năng ra ở mức độ thấp.	Xác định được có 1 nguy cơ rủi ro trở lên có khả năng xảy ra.
Ví dụ	Hệ số lãi cao, ổn	Hệ số lãi cao	Hệ số lợi nhuận	Lợi nhuận âm

định hoặc tăng trưởng trong thời gian gần đây Hệ số thanh khoản giảm, hệ số đòn bẩy tăng nhưng chưa xuất hiện rõ rệt tình trạng mất khả năng thanh khoản	Có nguy cơ về rủi ro tỷ giá, nhưng tình hình tỷ giá không bộc lộ sẽ có biến động lớn	thấp. Hệ số đòn bẩy cao, nhưng khả năng suy giảm doanh thu trong vòng 1 năm tới là không rõ ràng	hoặc chỉ xấp xỉ hòa vốn Các hệ số tài chính đều ở mức cực thấp và có chiều hướng giảm , trong khi DN đã xuất hiện tình trạng thiếu tiền mặt
---	--	---	--

(Nguồn: Quy trình xếp hạng tín dụng doanh nghiệp của NHNTVN)

Kết thúc bước này, phải đi được đến kết luận:

- Trong vòng 1 năm tới khả năng khách hàng bị rủi ro (mất khả năng thanh toán cho NHNT, gây ra nợ quá hạn) là không đáng kể, thấp hay cao?
- Mức độ rủi ro này so với năm trước có biến động: tăng, giảm hay không ?
- Sau khi đã xác định được mức độ rủi ro, vấn đề tiếp theo là áp giới hạn tín dụng vào mức độ rủi ro cho từng doanh nghiệp, căn cứ chính để đề xuất giới hạn tín dụng và cấp tín dụng.

Bước 3: Thẩm định từng khoản vay cụ thể theo quy trình tín dụng

Ngoài việc xếp hạng tín dụng và xác định mức độ rủi ro chung của từng khách hàng, đối với từng lần cấp tín dụng, CBTD phải đi sâu thẩm định theo quy trình tín dụng đối với từng dự án/phương án vay cụ thể nhằm đảm bảo tính khả thi và khả năng thu hồi vốn, tạo lợi nhuận cho ngân hàng.

Mô hình thẩm định được thực hiện dựa trên việc nghiên cứu “**6 khía cạnh – 6C**” của người xin vay là: tư cách (Character), năng lực (Capacity), thu nhập (Cash), bảo đảm (Collateral), điều kiện (Conditions) và kiểm soát (Control). Tất

cả những tiêu chí này phải được đánh giá tốt thì khoản vay mới được xem là khả thi.

➤ **Tư cách người vay (Character):** Cán bộ tín dụng phải làm rõ mục đích xin vay của khách hàng có phù hợp chính sách tín dụng của ngân hàng không. Đồng thời, tìm hiểu xem xét về lịch sử đi vay và trả nợ của khách hàng. Nếu là khách hàng mới thì cần thu thập thông tin từ nhiều nguồn khác nhau như: trung tâm thông tin tín dụng... nhằm tìm hiểu tinh thần trách nhiệm, tính trung thực, mục đích vay vốn, thiện chí trả nợ của khách hàng vay. Nếu phát hiện thấy người vay có biểu hiện giả dối trong kế hoạch sử dụng và trả nợ vay thì cán bộ ngân hàng phải từ chối cho vay, nếu không sẽ phát sinh rủi ro cho ngân hàng.

➤ **Năng lực của người vay (Capacity):** Cán bộ tín dụng phải chắc chắn rằng khách hàng vay phải có đủ năng lực hành vi và năng lực pháp lý để hợp đồng tín dụng. Đối với doanh nghiệp người đại diện cho ký kết hợp đồng tín dụng phải là người được ủy quyền hợp pháp của công ty. Một hợp đồng tín dụng được ký kết bởi người không được ủy quyền có thể sẽ không thu hồi được nợ, tiềm ẩn rủi ro cho ngân hàng. Ngoài ra còn phải căn cứ vào giấy phép kinh doanh, quyết định thành lập, quyết định bổ nhiệm người điều hành...

➤ **Thu nhập của người vay (Cash):** Cần phải xác định được nguồn trả nợ của người vay từ: doanh thu bán hàng hay từ thu nhập, bán thanh lý tài sản, hoặc tiền từ phát hành chứng khoán... một trong ba nguồn thu trên đều có thể sử dụng làm nguồn trả nợ vay cho ngân hàng. Tuy nhiên, ngân hàng ưu tiên nguồn thu thứ nhất và coi đây là nguồn thu đầu tiên và căn bản để trả nợ ngân hàng. Điều này là vì, khi bán đi tài sản có thể làm năng lực người vay yếu đi. Hay sự thiếu hụt luồng tiền là biểu hiện không lành mạnh trong năng lực tài chính của con nợ, khiến cho quan hệ tín dụng trở nên nguy hiểm.

Sau đó cần phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp vay vốn thông qua các tỷ số tài chính sau:

❖ **Nhóm chỉ tiêu thanh khoản (Liquidity ratios):**

- **Hệ số thanh toán ngắn hạn = Tài sản lưu động/Nợ ngắn hạn**

Hệ số này phải lớn hơn 1, nếu không DN sẽ gặp khó khăn trong việc trả nợ

- **Hệ số thanh toán nhanh = (Tài sản lưu động - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn**

Các DN có vòng quay hàng tồn kho chậm đòi hỏi hệ số này phải cao, còn DN có hệ số quay vòng hàng tồn kho nhanh thì chỉ tiêu này có thể nhỏ hơn 1.

❖ **Nhóm chỉ tiêu đòn cân nợ (Leverage ratios):**

- **Hệ số nợ = Tổng tài sản - Vốn chủ sở hữu/Tổng tài sản**

Hệ số này nhỏ hơn hoặc bằng 0,5 là lý tưởng vì có ít nhất phân nửa tài sản của doanh nghiệp được hình thành từ vốn sở hữu.

- **Hệ số khả năng trả lãi = Lợi tức trước thuế và lãi/ Chi phí trả lãi**

Hệ số này đo lường mức độ an toàn của thu nhập có thể trả lãi cho ngân hàng.

❖ **Nhóm chỉ tiêu hoạt động (Activities ratios):**

- **Vòng quay hàng tồn kho = Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho**

- **Vòng quay các khoản phải thu = Doanh thu/Các khoản phải thu**

- **Vòng quay vốn lưu động = Doanh thu thuần/Tổng tài sản**

❖ **Nhóm chỉ tiêu khả năng sinh lợi (Profitability ratios):**

- **Hệ số sinh lợi doanh thu = Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần**

• **Hệ số sinh lợi của tài sản = (Lợi nhuận sau thuế + Tiền lãi phải trả)/Tổng tài sản**

- **Hệ số sinh lợi vốn chủ sở hữu = Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu**

Tùy theo từng loại hình tín dụng mà NH quan tâm đến các chỉ số khác nhau: Cho vay ngắn hạn thì chú ý nhiều đến các chỉ tiêu thanh khoản, chỉ số nợ, còn cho vay dài hạn thì tập trung vào các chỉ số sinh lời, chỉ tiêu hoạt động.

- **Bảo đảm tiền vay (Collateral):** là điều kiện cần để ngân hàng quyết định cấp tín dụng và là nguồn thứ hai có thể dùng để trả nợ vay cho ngân hàng. Cán bộ tín dụng phải thẩm định về mặt giá trị, tuổi thọ, chất lượng cùng các xu hướng thay đổi công nghệ... để xem xét chấp nhận làm tài sản bảo đảm cho khoản vay.
- **Các điều kiện (Conditions):** Tùy theo xu hướng thay đổi của ngành và nền kinh tế, NH sẽ quy định các điều kiện vay vốn cụ thể đối với khách hàng.
- **Kiểm soát (Control):** Tập trung vào những vấn đề như các thay đổi trong luật pháp và quy chế có ảnh hưởng xấu đến khoản vay? Yêu cầu tín dụng của người vay có đáp ứng được tiêu chuẩn của ngân hàng và của nhà quản lý về chất lượng tín dụng không?

2.3.4.2 Kiểm tra sử dụng vốn vay, giám sát tuân thủ quy trình tín dụng, nâng cao hiệu quả công tác kiểm tra nội bộ:

Căn cứ tính chất của từng khoản vay, khách hàng vay. CBTD thực hiện kiểm tra, giám sát quá trình vay vốn, sử dụng vốn vay và trả nợ của khách hàng phù hợp với nội dung đã ký trong HĐTD theo Quy trình nghiệp vụ cho vay của NHNT nhằm đảm bảo hiệu quả và khả năng trả nợ. Phòng kiểm tra nội bộ của các CN và Hội sở chính chịu trách nhiệm giám sát việc tuân thủ nghiêm túc quy trình tín dụng và các văn bản chế độ đã ban hành.

2.3.4.3 Tăng cường các biện pháp dự phòng để xử lý nợ xấu:

Dù cố gắng đến đâu thì hoạt động tín dụng luôn tồn tại một tỷ lệ nợ xấu nhất định. Chính vì vậy, để đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng chúng ta phải thiết lập các biện pháp dự phòng để xử lý trong trường hợp có nợ xấu xảy ra.

Hiện NHNT sử dụng hai biện pháp dự phòng để xử lý nợ xấu chủ yếu, đó là: Trích lập dự phòng rủi ro và Tài sản bảo đảm.

▪ **Trích lập dự phòng rủi ro:** Trước đây NHNT thực hiện trích lập DPRR theo quyết định 488/2000/QĐ-NHNN5 ngày 27/11/2000 và nay là Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của NHNN. Định kỳ hàng quý, NHNT thực hiện nghiêm túc việc phân loại tài sản có và thực hiện trích lập đầy đủ đúng theo các quyết định trên. Tổng số DPRR NHNT đã trích lập đến 31/12/2005 là **1.926 tỷ VND** chiếm **3,15%** Tổng dư nợ.

Thực tế thời gian qua cho thấy, tình hình nợ xấu của NHNT, đặc biệt là các khoản nợ phát sinh trước thời điểm 31/12/2000 đã được xử lý phần lớn từ Quỹ DPRR. Cụ thể tổng số nợ xấu đã được xử lý từ Quỹ DPRR tính đến cuối năm 2005 là **3.690 tỷ VND**, riêng năm 2005 là **832 tỷ VND**.

▪ **Tài sản đảm bảo:** Nhằm mục tiêu nâng cao trách nhiệm trả nợ của bên vay cũng như tăng biện pháp dự phòng trong trường hợp có rủi ro xảy ra, thời gian qua NHNT đã rất tích cực đẩy mạnh phương thức cho vay có tài sản bảo đảm, kể cả đối với DNNN.

Kết quả cho thấy dư nợ có bảo đảm bằng tài sản tăng liên tục qua các năm. Tại thời điểm cuối năm 2003 là 23%, năm 2004 là 41%, năm 2005 trên 50%.

Mặc dù tỷ lệ cho vay có tài sản bảo đảm không đồng đều giữa các chi nhánh, cơ cấu danh mục tài sản còn nhiều bất cập, vấn đề xử lý TSBĐ còn gặp nhiều khó khăn phức tạp nhưng việc nâng cao tỷ lệ cho vay có TSBĐ là hướng đi đúng đắn góp phần nâng cao chất lượng danh mục cho vay của NHNT và là nguồn dự phòng tốt để xử lý một khi xảy ra rủi ro.

2.4 Đánh giá công tác QLRRTD tại NHNT thời gian qua:

2.4.1 Những mặt làm được:

➤ **Khẳng định vị thế mới của NHNT trên thị trường cho vay:**

Thị phần tín dụng tăng khoảng 3% trong vòng 4 năm, đến năm 2005 chiếm 10,5% tín dụng toàn ngành. Cải thiện hình ảnh NHNT trên thị trường cho vay thông qua các mặt mạnh khác như: khả năng, kinh nghiệm thu xếp vốn đối với các dự án, dự án đồng tài trợ.

➤ **Cải thiện danh mục đầu tư tín dụng:**

Danh mục tín dụng của NHNT đã được cải thiện nhiều, hiện khá gọn và đạt mức chất lượng có thể chấp nhận được trong bối cảnh môi trường kinh doanh có nhiều rủi ro như hiện nay. Nợ xấu đã được xử lý về cơ bản. Kết quả kinh doanh hàng năm cho phép trích lập đủ dự phòng rủi ro.

➤ **Hệ thống đánh giá và kiểm soát rủi ro theo thông lệ quốc tế bước đầu được áp dụng:**

Một số công cụ QLRRTD cơ bản đã và đang được triển khai khá nề nếp như: Hệ thống cho điểm và phân loại rủi ro đối với khách hàng là doanh nghiệp, Xác định GHTD tối đa cho từng khách hàng, Hệ thống văn bản quản lý RRTD khá đồng bộ... Đặc biệt, mô hình đổi mới hoạt động tín dụng theo hướng phát huy tối đa từng chức năng trong cho vay (Quan hệ khách hàng, Quản lý rủi ro, Quản lý nợ) đã được áp dụng thí điểm và sẽ triển khai rộng trong thời gian sắp đến là những lợi thế mạnh của NHNT trong cuộc cạnh tranh sắp tới.

➤ **Các biện pháp dự phòng để xử lý nợ xấu được tăng cường:** gồm trích lập đầy đủ dự phòng rủi ro, tăng tỷ lệ cho vay có tài sản bảo đảm.

➤ **Chất lượng CBTD được nâng cao:**

Trong 3 năm gần đây, Hội nghị chuyên đề tín dụng và Hội nghị tập huấn tín dụng đã liên tục được tổ chức. Nội dung chính của các Hội nghị là cung cấp các kiến thức và thông tin mới về quản trị rủi ro, tập huấn về phương pháp thẩm định

và quản lý nợ vay mới. Ngoài ra Ban Lãnh đạo NHNT, Ban Lãnh đạo các chi nhánh đều rất quan tâm đến công tác đào tạo cán bộ, mở thêm các lớp học nghiệp vụ chuyên sâu như cho vay đầu tư dự án, phân tích tài chính doanh nghiệp, quản lý quan hệ khách hàng... chính vì vậy trình độ của CBTD được nâng cao thêm một bước.

Đến cuối năm 2005, toàn bộ hệ thống có 850 cán bộ làm công tác tín dụng. 100% cán bộ có trình độ từ đại học trở lên. Hầu hết CBTD còn rất trẻ yêu nghề, sẵn sàng tiếp thu và vận dụng kỹ thuật mới vào công việc. NHNT tin tưởng đội ngũ CBTD của mình sẽ ngày càng trưởng thành và đóng góp quyết định đến thành công của hoạt động tín dụng trong thời gian tới.

2.4.2 Những hạn chế:

➤ Mặc dù hoạt động tín dụng của NHNTVN có những thành tích vượt bậc trong những năm qua nhưng có thể nói hoạt động tín dụng chưa trở thành thế mạnh của NHNT, chưa tương xứng với tiềm lực về nguồn vốn và uy tín của NHNT trên thương trường. Tốc độ tăng trưởng tín dụng còn chậm so với kế hoạch, tỷ lệ nợ quá hạn ở một số chi nhánh gia tăng, chất lượng tín dụng giữa các chi nhánh chưa đồng đều, thiếu các giải pháp khắc phục, vai trò đầu mối của NHNT trong việc thu xếp vốn đồng tài trợ phần nào bị giảm sút.

➤ Tại một số chi nhánh, dư nợ tín dụng tập trung đến 50-70% cho 5-10 khách hàng lớn nhất. Tỷ lệ khách hàng là doanh nghiệp chiếm đến hơn 90%. Một vài chi nhánh có tỷ lệ cho vay riêng đối với một mặt hàng/lĩnh vực đầu tư quá cao lên đến 60-80%... là những dấu hiệu có rủi ro, không thật sự an toàn.

➤ Sản phẩm tín dụng chưa đa dạng, chủ yếu vẫn là các sản phẩm truyền thống, áp dụng chung cho các đối tượng khách hàng. Các loại sản phẩm thiết kế riêng theo nhu cầu của khách hàng hầu như chưa áp dụng. Sự phối hợp giữa các bộ phận nhằm nâng cao chất lượng tín dụng còn lỏng lẻo.

➤ Chất lượng thẩm định và kiểm tra vốn vay sau khi cho vay chưa cao: Kết quả khảo sát thực tế về kiểm tra hồ sơ vay cho thấy chất lượng nhiều báo cáo thẩm định và kiểm tra vốn sau khi cho vay chưa đạt yêu cầu. Tình trạng sao chép lại thông tin do khách hàng cung cấp mà không cần đối chiếu, phân tích với các nguồn thông tin khác khá phổ biến. Các loại rủi ro và các biện pháp giảm thiểu rủi ro của doanh nghiệp không được đề cập kỹ trong các báo cáo. Việc cân đối tính toán giá trị tài sản hình thành bằng vốn vay với vốn đã được giải ngân chưa được đề cập trong các đợt kiểm tra sử dụng vốn vay.

➤ Công tác QLRRTD giữa CN cấp 1 và CN cấp 2, PGD chưa chặt chẽ, Hội sở chính chỉ thực hiện quản lý đến CN cấp 1 và ủy quyền cho CN cấp 1 quản lý xuống CN cấp 2 và PGD. Chính vì thế công tác QLTD giữa CN cấp 1 và CN cấp 2, PGD còn nhiều bất cập: Chính sách QLTD không thống nhất; Chất lượng CBTD, Cán bộ lãnh đạo chi nhánh không đồng đều; Quy trình luân chuyển chứng từ trong trường hợp cho vay vượt thẩm quyền chưa quy định rõ ràng; Chất lượng tín dụng ở các CN cấp 2 và PGD không được kiểm soát chặt chẽ; Số liệu báo cáo thống kê không đầy đủ... Như vậy, trong thời gian tới cần tăng cường công tác QLRRTD giữa CN cấp 1 tới CN cấp 2 và PGD, bao gồm cả việc mở rộng các chi nhánh và phòng giao dịch cho phù hợp với nguồn nhân lực của NHNT.

➤ Tình trạng thiếu CBTD, đặc biệt là cán bộ có kinh nghiệm là tình trạng phổ biến trong toàn hệ thống. Hiện nay NHNT có 850 CBTD, trong đó có đến 60% là cán bộ mới tuyển, có thâm niên công tác dưới 2 năm nên trình độ năng lực thẩm định tín dụng còn nhiều hạn chế, chưa đủ sự tự tin để đưa ra kết luận độc lập, có độ tin cậy cao... Do vậy, việc đánh giá phân tích phần lớn chỉ mang tính hình thức thủ tục.

➤ Chưa có bộ phận chuyên trách QLRRTD tại các CN, chất lượng tín dụng, chất lượng quản lý rủi ro không đồng đều giữa các CN. Nhất là việc tuân thủ quy trình tín dụng, quy định QLRRTD bị lơ là buông lỏng ở nhiều CN.

➤ Các mô hình đánh giá rủi ro còn nặng về cảm tính, thiếu các công cụ đo lường rủi ro hiệu quả: Mô hình chấm điểm xếp hạng tín dụng doanh nghiệp thời gian qua đã bộc lộ nhiều hạn chế. Đặc biệt là khi áp dụng đối các doanh nghiệp nhỏ có tính chất hoạt động như những công ty gia đình thì việc đánh giá các chỉ tiêu tài chính, quản lý gặp rất nhiều khó khăn do các báo cáo tài chính không được kiểm toán độc lập, hệ thống thông tin, chuẩn mực kế toán chưa thực sự đủ độ tin cậy. Đó là chưa kể đến việc rất nhiều DN có hai hoặc nhiều hệ thống sổ sách kế toán.

➤ Thông tin luôn là một trong những nguồn lực quan trọng nhất của ngân hàng và là công cụ quan trọng để kiểm soát RRTD nhưng hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro của NHNT chưa đầy đủ và hoạt động không hiệu quả. Các thông tin liên quan đến TSBĐ, liên quan đến nợ ngoại bảng chưa được khai thác được nhiều từ hệ thống. Chưa có các thông tin cảnh báo sớm hoặc phát hiện giúp các chi nhánh có biện pháp chủ động phòng ngừa rủi ro. Vì vậy, hạn chế nhất định đến hiệu quả QLRRTD.

➤ Mô hình tín dụng mới ba bộ phận **QHKH – QLRR - QLN** chưa thật sự phát huy hiệu quả, trách nhiệm giữa các bộ phận chưa được tách bạch rõ ràng, đùn đẩy trách nhiệm lẫn nhau, làm kéo dài thời gian thẩm định và xử lý hồ sơ tín dụng gây phản ứng khó chịu từ phía khách hàng.

➤ Các biện pháp nhằm giảm thiểu rủi ro như: đưa yêu cầu khách hàng mua bảo hiểm vào quy trình cấp tín dụng, thực hiện mua bảo hiểm tiền vay cũng chưa được chú ý đến.

2.4.3 Những bài học kinh nghiệm:

Từ thực tế hoạt động tín dụng trong thời gian qua, có thể rút ra những bài học kinh nghiệm sau:

Thứ nhất, hoạt động tín dụng của NHNTVN phải bám sát chủ trương, định hướng của ngành, của Nhà nước trong từng giai đoạn. Các chủ trương này thể hiện rất rõ trong các kế hoạch 5 năm, các định hướng chiến lược ở tầm vĩ mô, các dự báo xu thế phát triển của khu vực và trên thế giới.

Thứ hai, tăng trưởng tín dụng không nên chạy theo doanh số, theo phong trào sốt nóng mà phải tập trung vào chất lượng để đảm bảo an toàn và hiệu quả. Việc tuân thủ nghiêm túc các quy định của pháp luật về cấp tín dụng, về kiểm tra sử dụng vốn vay và việc tăng cường kiểm tra, kiểm soát nội bộ là những điều kiện tiên quyết để nâng cao chất lượng tín dụng của NHNTVN.

Thứ ba, pháp quy hoá các quy định, Quy trình nghiệp vụ tín dụng nhằm tăng cường ý thức chấp hành pháp luật, việc tuân thủ chế độ của từng cán bộ làm công tác tín dụng. Môi trường pháp lý hoàn thiện và việc chấp hành tốt các quy phạm pháp luật là một bảo đảm an toàn cho các hoạt động tín dụng và hiệu quả cho công tác quản lý rủi ro tín dụng.

Thứ tư, đa dạng hoá sản phẩm tín dụng cùng với đa dạng hoá danh mục đầu tư theo hướng giảm dần đối với DNNN kinh doanh yếu kém, tăng cho khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và cá thể làm ăn có hiệu quả. Đa dạng hoá ngành/lĩnh vực đầu tư, đặc biệt chú trọng tăng dần tỷ lệ nợ vay có TSBĐ nhằm dự phòng rủi ro tín dụng có thể xảy ra.

Thứ năm, tăng cường bổ sung nguồn vốn. Đây là yếu tố vô cùng quan trọng, là điều kiện tiên quyết để tăng cường khả năng cạnh tranh trong nước và quốc tế. Có vốn lớn mới có thể phát triển tín dụng, đổi mới công nghệ, hiện đại hoá hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng.

Thứ sáu, hoạt động tín dụng phải phát huy được thế mạnh của NHNT là Ngân hàng có bề dày về kinh doanh đối ngoại để tranh thủ học tập, tiếp thu kinh

nghiệm, kỹ thuật tiên tiến từ các ngân hàng nước ngoài về lĩnh vực QLRRTD, sẵn sàng cho hội nhập tài chính quốc tế.

Thứ bảy, con người là nhân tố của mọi thành công. Các NHTMNN nói chung và NHNT nói riêng đã tụt hậu rất xa so với các NHTMCP về điều kiện đãi ngộ và đào tạo, huấn luyện từ đó thường xuyên xảy ra tình trạng lao động có chuyên môn và kinh nghiệm bị hút sang NHTMCP và NH nước ngoài. Do đó, chính sách tuyển dụng, sử dụng, đãi ngộ và đề bạt cán bộ tín dụng của NHNT có tác động trực tiếp đến hiệu quả thực thi chính sách tín dụng của NH. Một chính sách quản trị tín dụng tốt mà không đi kèm chính sách đúng đắn về nguồn nhân lực sẽ không đạt hiệu quả mong muốn và gián tiếp tăng nguy cơ rủi ro đạo đức ở cán bộ tín dụng.

Tóm lại: Chương II là những phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng và công tác quản lý rủi ro tín dụng của NHNTVN, qua đó nêu lên những mặt đã làm được và những yếu kém cần khắc phục đồng thời cũng rút ra những bài học kinh nghiệm. Chương II cũng là cơ sở để người viết đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản lý rủi ro tín dụng tại NHNT ở chương III.

CHƯƠNG III:

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHNTVN

3.1 Định hướng phát triển tín dụng của NHNTVN:

3.1.1 Định hướng chiến lược phát triển tín dụng:

Xác định năm 2006, 2007 là hai năm bản lề, đánh dấu sự chuyển đổi căn bản về chất của NHNT sang cơ chế quản lý điều hành của một NHTMCP. Chính vì vậy, chiến lược hoạt động tín dụng cũng phải được xác định cho phù hợp, vừa đảm bảo mục tiêu tăng trưởng cao, khẳng định vị thế mới trên thị trường song cũng phải đạt được mục tiêu an toàn, hợp lý và bền vững. Cụ thể, định hướng hoạt động tín dụng trong thời gian tới là: ***Tăng cường công tác khách hàng, tiếp tục chủ trương nâng cao chất lượng và tiến tới các chuẩn mực quốc tế.***

3.1.2 Đối tượng khách hàng và sản phẩm:

Với những cố gắng và nỗ lực trên nhiều mặt, uy tín chung của NHNT trên thị trường hiện rất cao. Tuy nhiên, nếu xét riêng hoạt động tín dụng thì vị thế của NHNT trên thị trường chưa được cao tương ứng. Với mức thị phần khiêm tốn là 10,5%, vai trò đầu mối thu xếp vốn cho các dự án lớn chưa nổi bật, không có sản phẩm tín dụng chuyên biệt hấp dẫn, không có các chương trình tiếp thị hình ảnh đến công chúng. Vì vậy trong thời gian tới NHNT cần đẩy mạnh toàn diện trên các mặt như :

- Khôi phục vai trò là ngân hàng có thế mạnh trong việc làm đầu mối thu xếp vốn cho các dự án lớn, không chỉ từ nguồn vốn các NHTM trong nước mà còn cả từ vốn của các ngân hàng nước ngoài.
- Nghiên cứu và ứng dụng các sản phẩm tín dụng riêng với nhóm khách hàng chiến lược như Tcty Dầu Khí, Tcty Điện lực, Tcty Viễn thông...

3.1.3 Chỉ tiêu tín dụng:

Kế hoạch tăng trưởng tổng tích sản của NHNT đến năm 2010 sẽ gấp đôi so với mức hiện nay, tức đạt từ 250.000 – 300.000 tỷ đồng. Như vậy, tính toán ở mức độ an toàn để đảm bảo hiệu quả kinh doanh thì dư nợ tín dụng phải đạt 40 - 50% tổng tích sản, tức ít nhất phải đạt 130.000 – 150.000 tỷ đồng đến năm 2010.

So sánh với mức dư nợ tín dụng hiện nay là 61.043 tỷ đồng, nhiệm vụ đặt ra là phải tăng số tuyệt đối khoảng 80.000 tỷ đồng. Như vậy, bình quân mỗi năm tăng khoảng 16.000 tỷ đồng dư nợ tín dụng, và tốc độ tăng trưởng từ 25-28%. Riêng năm 2006, nhằm tập trung nhân lực chuyển đổi mô hình tín dụng ba bộ phận QHKH – QLRR – QLN trên toàn hệ thống để nâng cao chất lượng tín dụng nên Hội đồng quản trị đã quyết định chỉ giao chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ tín dụng từ 20-22% so với năm 2005, tức là chỉ tăng khoảng 12.200 tỷ đồng. Các năm tiếp sẽ có chỉ tiêu ở mức cao hơn tùy theo tình hình thực tế. Đây là một nhiệm vụ nặng nề nhưng NHNT hoàn toàn có thể thực hiện được vì các lý do sau:

- Riêng các dự án đã ký HĐTD trong năm 2005 dự kiến giải ngân trong năm 2006 là khoảng 8.000 tỷ VND, trong đó bao gồm một số dự án trọng điểm như: Khu lọc dầu Dung Quất, Khí Điện Đạm Cà Mau, Điện Đạm Phú Mỹ...
- Kế hoạch nâng cấp các chi nhánh cấp 2 lên cấp 1 và mở rộng hệ thống các PGD trên toàn quốc sẽ tăng năng lực cấp tín dụng lên khoảng 2.000 tỷ đồng.
- Sau đợt phát hành trái phiếu tăng vốn và dự kiến phát hành cổ phiếu trong những năm tới, vốn của NHNT sẽ tăng lên nhiều lần, tạo điều kiện mở rộng tín dụng đối với các khách hàng lớn thuộc lĩnh vực: Dầu khí, xăng dầu, xuất khẩu gạo, xuất khẩu thủy sản...

Song song với hoạt động tín dụng, công tác Marketing cần được đẩy mạnh nhằm quảng bá sản phẩm, hình ảnh của NHNT, phấn đấu đến năm 2010 thị phần tín dụng của NHNT đạt 12%.

3.2 Một số giải pháp nâng cao hiệu quả QLRRTD tại NHNT VN:

3.2.1 Hoàn thiện các công cụ QLRRTD hiện đại theo chuẩn mực quốc tế:

a) Xây dựng chính sách tín dụng đầy đủ bằng văn bản để thống nhất cơ chế QLRRTD trên toàn hệ thống, tạo môi trường QLRRTD minh bạch, hiệu quả. Đảm bảo hoạt động kinh doanh của NHNT phát triển bền vững, chủ động đối phó với rủi ro tín dụng.

b) Có bộ máy QLRRTD chuyên trách từ TW xuống tới các chi nhánh. Rà soát, lựa chọn cán bộ có đủ năng lực, trình độ, phẩm chất đạo đức để thực hiện các nghiệp vụ tín dụng. Duy trì nguyên tắc quản lý “*hai tay bốn mắt*” trong mọi khâu, suốt cả quy trình. Có cơ chế phân công ủy quyền, quy định trách nhiệm QLRRTD đối với từng cấp bậc trong ngân hàng cho phù hợp với năng lực và kinh nghiệm của các cán bộ đã được đào tạo và cơ sở vật chất hiện có. Hướng tới thực hiện QLRRTD tập trung nhằm kiểm soát tốt nhất chất lượng và RRTD.

c) Tiến hành chấm điểm xếp hạng tín dụng cho toàn bộ khách hàng doanh nghiệp và khách hàng cá nhân bằng các mô hình lượng hóa rủi ro thích hợp nhằm đảm bảo 100% khách hàng của NHNT được xếp hạng tín dụng, làm cơ sở cho việc cấp tín dụng cho khách hàng. Để thực hiện được điều này, đòi hỏi NHNTVN phải:

- Liên tục nâng cấp, chỉnh sửa mô hình chấm điểm xếp hạng tín dụng doanh nghiệp cho phù hợp với yêu cầu hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và tình hình phát triển kinh tế đất nước trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế.
- Nhanh chóng xây dựng và đưa vào áp dụng mô hình chấm điểm tín dụng đối với khách hàng cá nhân nhằm tạo thuận lợi cho khách hàng tiếp cận vốn vay ngân hàng và ngân hàng lượng hoá mức độ rủi ro chính xác hơn. Một trong những mô hình mà NHNTVN có thể nghiên cứu áp dụng vào hệ thống của mình là mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng của các ngân hàng Mỹ dưới đây.

➤ **Giới thiệu mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng:**

Ngày nay, nhiều ngân hàng sử dụng phương pháp cho điểm để xử lý các đơn xin vay của người tiêu dùng. Thực tế, nhiều TCTD đã sử dụng mô hình điểm số để xử lý số lượng đơn yêu cầu ngày càng gia tăng, những ngân hàng cũng sử dụng mô hình này để đánh giá những khoản tín dụng mua sắm xe hơi, trang thiết bị gia đình, mua bất động sản và kinh doanh nhỏ lẻ. Nhiều khách hàng ưa thích sự thuận tiện và nhanh chóng khi những yêu cầu tín dụng của họ được xử lý bằng hệ thống cho điểm tự động thông qua hệ thống máy tính nối mạng, trên cơ sở dữ liệu của khách hàng, trong vòng vài phút ngân hàng có thể thông báo kết quả tín dụng cho khách hàng.

Các yếu tố quan trọng liên quan đến khách hàng sử dụng trong mô hình cho điểm tín dụng tiêu dùng bao gồm: hệ số tín dụng, tuổi đời, trạng thái tài sản, số người phụ thuộc, sở hữu nhà, thu nhập, điện thoại cố định, số loại tài khoản cá nhân, thời gian công tác.

Mô hình cho điểm tín dụng tiêu dùng thường sử dụng từ 7 đến 12 hạng mục, mỗi hạng mục được cho điểm từ 1 đến 10. Ví dụ, **Bảng 3.1** dưới đây cho thấy những hạng mục và điểm của chúng thường được sử dụng ở các NH của Mỹ³.

Bảng 3.1: Bảng chỉ tiêu chấm điểm tín dụng tiêu dùng

STT	Các hạng mục xác định chất lượng tín dụng	Điểm số
<i>1</i>	<i>Nghề nghiệp của người vay</i>	
	Chuyên gia hay phụ trách kinh doanh	10
	Công nhân có kinh nghiệm (tay nghề cao)	8
	Nhân viên văn phòng	7
	Sinh viên	5
	Công nhân không có kinh nghiệm	4
	Công nhân bán thất nghiệp	2

³ Nguồn: PGS.TS Nguyễn Văn Tiến (2005), Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng, NXB Thống kê [3].

2	Trạng thái nhà ở	
	Nhà riêng	6
	Nhà thuê hay căn hộ	4
	Sống cùng bạn hay người thân	2
3	Xếp hạng tín dụng	
	Tốt	10
	Trung bình	5
	Không có hồ sơ	2
	Tồi	0
4	Kinh nghiệm nghề nghiệp	
	Nhiều hơn 1 năm	5
	Từ 1 năm trở xuống	2
5	Thời gian sống tại địa chỉ hiện hành	
	Nhiều hơn 1 năm	2
	Từ 1 năm trở xuống	1
6	Điện thoại cố định	
	Có	2
	Không	0
7	Số người sống cùng (phụ thuộc)	
	Không	3
	Một	3
	Hai	4
	Ba	4
	Nhiều hơn ba	2
8	Các tài khoản tại ngân hàng	
	Cả tài khoản tiết kiệm và phát hành séc	4
	Chỉ tài khoản tiết kiệm	3
	Chỉ tài khoản tiết kiệm và phát hành séc	2
	Không có	0

Khách hàng có số điểm cao nhất theo mô hình với 8 hạng mục nêu trên là 43 điểm, thấp nhất là 9 điểm. Giả sử ngân hàng biết rằng, mức 28 điểm là ranh giới giữa khách hàng có tín dụng tốt và khách hàng có tín dụng xấu. Trên cơ sở đó, NH hình thành khung chính sách tín dụng tiêu dùng theo mô hình điểm số sau:

Bảng 3.2: Quyết định tín dụng dựa trên điểm số

Tổng số điểm của khách hàng	Quyết định tín dụng
Từ 28 điểm trở xuống	Từ chối tín dụng
29 - 30 điểm	Cho vay đến \$500
31 - 33 điểm	Cho vay đến \$1000
34 - 36 điểm	Cho vay đến \$2500
37 - 38 điểm	Cho vay đến \$3500
39 - 40 điểm	Cho vay đến \$5000
41 - 43 điểm	Cho vay đến \$8000

Rõ ràng là, mô hình điểm số đã loại bỏ được sự phán xét chủ quan trong quá trình cho vay và giảm đáng kể thời gian quyết định tín dụng của ngân hàng. Tuy nhiên, mô hình này cũng có một số nhược điểm như: Không thể tự điều chỉnh một cách nhanh chóng để thích ứng với những thay đổi của nền kinh tế và những thay đổi trong cuộc sống gia đình nên cần phải chỉnh sửa và cập nhật thường xuyên.

- Ngoài ra, NHNT phải tiếp tục nghiên cứu xây dựng và ứng dụng các mô hình, phần mềm hiện đại phù hợp với cơ cấu khách hàng hiện tại và trong tương lai của NHNT để phục vụ công tác phân tích mức độ rủi ro của khách hàng, định giá khoản vay, định giá TSTC và quản trị danh mục cho vay.

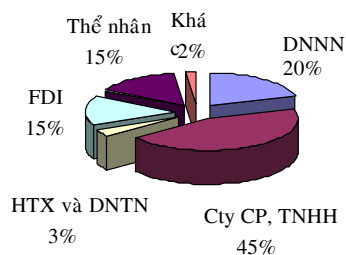
d) Đa dạng hoá danh mục đầu tư nhằm phân tán và kiểm soát rủi ro tín dụng hiệu quả:

- Căn cứ vào kết quả kinh doanh tín dụng thời gian qua và định hướng tín dụng của NHNT trong những năm tới, có thể xây dựng danh mục đầu tư tín dụng cho NHNT đến năm 2010 như sau:

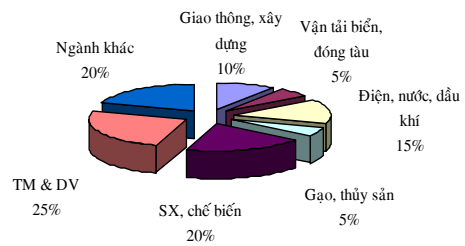
+ Ưu tiên phát triển tín dụng đối với nhóm khách hàng kinh doanh có độ an toàn cao là FDI, SME và thể nhân, giảm dần cho vay đối với nhóm khách hàng kinh doanh kém hiệu quả là DNNN địa phương, DNNN đang chuyển đổi, Hợp tác xã.

+ Hướng tập trung vào các khu kinh tế, khu công nghiệp có tiềm năng phát triển tại TP.HCM, Hà Nội, Đà Nẵng, Đồng Nai, Bình Dương... vào các ngành, các lĩnh vực kinh tế mũi nhọn, mặt hàng có thị trường tiêu thụ ổn định: Điện, dầu khí, viễn thông, gạo, thủy sản, vận tải hàng hải, hàng không, công nghiệp đóng tàu... Thận trọng cho vay đối với các mặt hàng có nhiều biến động về thị trường, giá: kinh doanh mua bán nhà cửa, phân bón, sắt thép, cà phê...

Cơ cấu danh mục tín dụng theo loại hình kinh tế



Cơ cấu danh mục tín dụng theo ngành kinh tế



Hình 3.1: Cơ cấu danh mục đầu tư tín dụng đến năm 2010

- Để quản trị danh mục đầu tư hiệu quả, NHNTTW cần chỉ đạo các chi nhánh:

+ Đánh giá tình hình hoạt động tín dụng thời gian qua, phân tích kỹ nguyên nhân gây nợ xấu và định hướng phát triển kinh tế của địa bàn về ngành hàng, lĩnh vực, đối tượng khách hàng có tiềm năng lớn... là mục tiêu đầu tư của chi nhánh. Trên cơ sở đó Hội sở chính điều chỉnh giảm/loại bỏ các ngành có nhiều rủi ro ra khỏi danh mục, mở rộng đầu tư các ngành có sức phát triển mạnh ít rủi ro, đồng thời điều chỉnh bổ sung các ngành mới tiềm năng vào danh mục đầu tư. Sau đó, Hội sở chính phân bổ danh mục đầu tư đến từng chi nhánh với tỷ trọng đầu tư cho từng loại hình DN, từng ngành hàng cụ thể.

+ Định kỳ hàng quý, hoặc khi thị trường có biến động bất thường, NHNTTW sẽ làm việc với chi nhánh để điều chỉnh danh mục đầu tư cho phù hợp với tình hình phát triển kinh tế của từng địa phương, bảo đảm kiểm soát được rủi ro tín dụng trong hạn mức cho phép và tăng trưởng tín dụng theo kế hoạch.

đ) Áp dụng phương pháp định giá khoản vay trên cơ sở đảm bảo lãi cho vay bù đắp chi phí biên của vốn, chi phí quản lý khoản vay, phần bù rủi ro và lợi nhuận hợp lý cho ngân hàng. Khoản vay nào có mức rủi ro cao thì lãi suất áp dụng sẽ cao và nếu có mức rủi ro thấp hơn thì lãi suất cũng sẽ giảm hơn.

e) Triển khai mô hình tín dụng ba bộ phận: QHKH – QLRR - QLN trên cơ sở rút kinh nghiệm ở các chi nhánh đã triển khai nhằm tách bạch và phát huy chức năng độc lập của từng bộ phận nhưng phải đảm bảo thực hiện quy trình cho vay theo đúng tiến độ, không để khách hàng kêu ca, phàn nàn do các bộ phận đùn đẩy trách nhiệm và kéo dài thời gian thẩm định.

f) Chú trọng nâng cấp hệ thống thông tin báo cáo, đồng thời phải tổ chức, sắp xếp lại việc thu thập, lưu trữ và khai thác thông tin của hệ thống và nối mạng với hệ thống CIC chung để phục vụ tốt nhất cho quá trình thẩm định, ra quyết định đầu tư, giám sát kiểm tra sử dụng vốn vay và phục vụ tốt cho công tác QTRRTD. Phòng Thông tin tín dụng cần liên tục đánh giá, dự báo điều kiện kinh tế xã hội, thị trường tiền tệ trong nước cũng như trên thế giới, hằng tuần phát hành bản tin tín dụng nội bộ. Trên cơ sở đó, các Chi nhánh xem xét điều chỉnh kế hoạch tín dụng của mình và có các biện pháp QLRRTD thích hợp nhằm thực hiện mục tiêu kế hoạch và phòng ngừa rủi ro tín dụng xảy ra.

g) Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ trong hệ thống NHNT nhằm đảm bảo các bộ phận nghiệp vụ tín dụng tuân thủ đúng quy trình, quy định của pháp luật và quy định của NHNT, không buông lỏng chất lượng khách hàng để chạy theo sốt nóng giá cả hay phong trào. Chú trọng công tác thống kê, theo

đôi nhằm kiểm soát chặt chẽ chất lượng tín dụng. Có biện pháp xử phạt cứng rắn đối với các chi nhánh còn chậm trễ trong công tác báo cáo như hiện nay. Bên cạnh đó, việc tích cực ứng dụng công nghệ mới có vai trò rất quan trọng để kịp thời phát hiện, ngăn ngừa sai phạm rủi ro tín dụng phát sinh.

3.2.2 Thực hiện nghiêm túc quy trình, quy định về cho vay:

3.2.2.1 Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng:

Thẩm định các dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh được coi là khâu quan trọng nhất trước khi quyết định cấp tín dụng nên cán bộ tín dụng phải tập trung tất cả các kiến thức, kỹ năng nghiệp vụ với tinh thần trách nhiệm cao nhất. Thực tế cho thấy chất lượng thẩm định tín dụng có vai trò quyết định đến hiệu quả của khoản vay nói riêng và cả danh mục cho vay nói chung.

Khi tiến hành thẩm định tín dụng, ngoài việc làm rõ làm rõ tính khả thi của dự án/phương án (như các mặt tổ chức thực hiện, kỹ thuật, nguồn vốn...), tính hiệu quả và khả năng tự trả nợ của dự án/phương án đó (phân tích dòng tiền, tỷ suất lợi nhuận...), CBTD còn phải tập trung phân tích đánh giá các yếu tố phi tài chính (uy tín của DN, chất lượng bộ máy quản lý, tình hình tiêu thụ chủ yếu của khách hàng (giá cả, đối thủ cạnh tranh...) và tính pháp lý của dự án/phương án vay. Đặc biệt phải đi sâu tìm hiểu lợi nhuận của DN có phải là do hoạt động kinh doanh chính mang lại hay không nhằm phòng ngừa các DN vay vốn không đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh chính mà lại đi đầu tư vào chứng khoán. Khi thị trường chứng khoán biến động lớn sẽ ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của DN và phát sinh rủi ro tín dụng cho ngân hàng.

Tham khảo thông tin tín dụng về khách hàng vay thông qua trung tâm thông tin tín dụng NHNN (CIC) và của NHNT. Bên cạnh đó, CBTD phải tìm kiếm thêm thông tin từ các tổ chức xếp hạng tín nhiệm độc lập, tìm hiểu từ các bạn hàng, các đối thủ cạnh tranh, báo chí chuyên ngành, Internet... về tình hình quan

hệ tín dụng trước đây cũng như uy tín của khách hàng làm cơ sở để đánh giá xếp hạng tín dụng khách hàng.

Những dự án vay vốn lớn, phức tạp, NHNT nên quy định thuê các tổ chức tư vấn độc lập, có tư cách pháp nhân, có năng lực, có uy tín để thẩm định, trước khi chấp thuận cho vay. Việc này có thể tăng chi phí cho NH nhưng đảm bảo an toàn hơn khi NH quyết định cho vay. Điều này là vì dù cho CBTD có kinh nghiệm nhưng không thể nào thông thạo tất cả các lĩnh vực nên có thể thẩm định sai sót dẫn đến NH từ chối các dự án tốt hoặc chấp nhận các dự án có độ rủi ro cao.

Đối với báo cáo tài chính, một căn cứ quan trọng để đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh, năng lực tài chính của các doanh nghiệp vay vốn, theo quy định hiện hành, các TCty 90, 91 là phải có xác nhận của kiểm toán nhà nước, các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán có xác nhận của các tổ chức kiểm toán độc lập. Thực trạng hiện nay báo cáo tài chính của các doanh nghiệp nhất là các DNTN gửi cho ngân hàng thường có tính chất đối phó hơn là theo chuẩn mực kế toán của Bộ Tài chính, các chỉ tiêu thiếu độ tin cậy. Để thẩm định tình hình tài chính của doanh nghiệp có hiệu quả, NHNT nên căn cứ vào số tiền vay mà phân loại mức bao nhiêu là phải có xác nhận của tổ chức kiểm toán độc lập, trước hết là các Cty cổ phần và TNHH. Có như thế mới tránh được các báo cáo tài chính thiếu trung thực.

Tăng cường công tác quảng cáo tiếp thị, đơn giản hoá thủ tục vay vốn để tạo thuận lợi cho sự tiếp cận vốn ngân hàng của các doanh nghiệp và tạo điều kiện cho CBTD tiếp xúc và thu thập thông tin về doanh nghiệp làm dữ liệu cho thẩm định tín dụng, góp phần hình thành nên mối quan hệ bền vững giữa khách hàng với ngân hàng.

3.2.2.2 Kiểm soát chặt chẽ giai đoạn trong và sau khi cho vay, tránh tình trạng chỉ tập trung đánh giá khách hàng trong giai đoạn thẩm định:

Theo Quy trình tín dụng do NHNT ban hành thì khâu kiểm tra sử dụng vốn vay có một vị trí sống còn đối với chất lượng của món vay và khả năng trả nợ của khách hàng. Tuy nhiên, thực tế cho thấy đây chính là những mắt xích yếu nhất của quy trình cho vay. CBTD đa phần chỉ chú ý đến khâu thẩm định dự án/phương án vay mà chưa chú trọng đến công tác kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay, và nếu có thì cũng chỉ kiểm tra chiếu lệ, chưa đi sâu, bám sát nguồn vốn vay đơn vị sử dụng như thế nào? Đa số chỉ kiểm tra tại văn phòng và chứng từ giấy tờ, chưa chịu khó đi kiểm tra thực tế tại các kho bãi, nhà máy, công trình của doanh nghiệp nên đã phát sinh nhiều rủi ro tín dụng.

Để khắc phục, NHNT cần chấn chỉnh công tác kiểm tra sử dụng vốn vay thường xuyên: sau khi giải ngân tối đa là 1 tháng và cứ định kỳ 3 tháng đối với cho vay ngắn hạn và 6 tháng đối với cho vay trung dài hạn (ngoại trừ những trường hợp đặc biệt, CBTD cần lên phương án kiểm tra vốn vay cụ thể). Tổ chức theo dõi chặt chẽ tiến độ hoàn thành từng hạng mục dự án đầu tư, quá trình nhập vật tư, hàng hóa thông qua các báo cáo định kỳ của doanh nghiệp và các hoá đơn mua bán hàng hóa để xem lại việc phát tiền vay, nếu phát hiện những sai phạm trong việc sử dụng vốn vay sai mục đích, CBTD kiến nghị thu hồi nợ trước hạn hoặc đưa ra cơ quan pháp luật để xử lý.

Trong quá trình cho vay, ngân hàng cần chuyển thẳng vào tài khoản của tổ chức cung ứng vật tư, hàng hóa, dịch vụ hoặc đơn vị thi công công trình theo các hợp đồng kinh tế đã ký kết, hóa đơn bán hàng, biên bản nghiệm thu công trình, không phát tiền mặt hay chuyển vào tài khoản của khách hàng vay trừ các món có giá trị nhỏ. Đối với khách hàng là cá nhân, tùy từng trường hợp cụ thể có thể phát vay bằng tiền mặt nhưng phải đảm bảo sử dụng tiền vay đúng mục đích.

Sau khi hoàn thành dự án/phương án vay, CBTD bám sát diễn biến về tình hình kinh doanh, nguồn tiền về, thu nhập của người vay để đôn đốc thu nợ đúng

kỳ hạn. Trong trường hợp khách hàng gặp khó khăn cần gia hạn thì CBTD phải tìm hiểu kỹ nguyên nhân, đưa ra phương án gia hạn, thu hồi nợ và phải theo sát món vay nhằm thu nợ đúng thời gian khách hàng đã cam kết. Đặc biệt chú ý thu hồi nợ đúng hạn đối với khoản vay để đầu tư và cầm cố chứng khoán, kinh doanh bất động sản, vay vốn có bảo đảm bằng vàng và các nhu cầu vay vốn khác có nguy cơ cao do biến động của giá cả thị trường.

Việc kiểm soát chặt chẽ giai đoạn trong và sau khi cho vay sẽ có tác dụng:

- Đảm bảo việc khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích như đã thỏa thuận.
- Cập nhật thông tin thường xuyên về khách hàng, kể cả các khách hàng tốt.
- Phát hiện kịp thời các dấu hiệu rủi ro và áp dụng các biện pháp xử lý thích hợp.

3.2.3 Xây dựng chính sách tuyển dụng, đào tạo, đãi ngộ và đề bạt hợp lý nhằm nâng cao chất lượng CBTD:

Trong giai đoạn hậu WTO, các ngân hàng tăng cường mở rộng mạng lưới hoạt động, tuyển dụng nhân viên mới làm cho nguồn nhân lực cho ngành tài chính ngân hàng ngày càng trở nên khan hiếm. Theo lời khuyên của các chuyên gia ngân hàng thì không có phương pháp phân tích phức tạp hay phần mềm hiện đại nào có thể thay thế được kinh nghiệm và đánh giá chuyên môn trong QLRR, nhân tố con người luôn là nhân tố quan trọng nhất, quyết định mọi thành công. Do đó, để đảm bảo đủ cán bộ làm việc theo Quy trình tín dụng mới thông qua ba bộ phận: QHKH – QLRR – QLN, đồng thời đủ khả năng đảm đương do khối lượng công việc tăng lên do tốc độ tăng trưởng tín dụng dự kiến sẽ cao hơn trong các năm và QLRRTD có hiệu quả, NHNT cần trang bị cho mình, thông qua tuyển dụng, sử dụng, đãi ngộ và đề bạt nhằm nuôi dưỡng một đội ngũ cán bộ chuyên môn hóa và có kinh nghiệm về QLRRTD.

Cải cách chế độ tiền lương và chi tiêu, một vấn đề cơ bản gây chảy máu chất xám ở các NHTMNN nói chung và NHNT nói riêng. So với các NHTMCP và NHNNg thì lương của cán bộ NHNT quá thấp không khuyến khích được người lao động cống hiến hết sức cho sự phát triển của ngân hàng và nếu kéo dài tình trạng này sẽ không giữ được cán bộ giỏi.

Trung tâm đào tạo NHNT (TTĐT) ra đời cuối năm 2006 là khá muộn so với các NHTM khác, nhưng đến nay vẫn chưa đi vào hoạt động thật sự. Do vậy, ngay từ đầu năm 2007 TTĐT cần có kế hoạch tổ chức đào tạo và đào tạo lại nghiệp vụ cho cán bộ nhằm chuẩn hóa kỹ năng nghiệp vụ của toàn hệ thống NHNT, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng và sự phát triển của nền kinh tế. Ngoài ra, TTĐT nên thường xuyên tổ chức các lớp học tập, bồi dưỡng cũng như các chương trình trao đổi kinh nghiệm với các ngân hàng khác nhằm cập nhật và nâng cao trình độ, kiến thức chuyên ngành, nhất là các kiến thức về thẩm định dự án sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư... cho cán bộ tín dụng. Từ đó làm cơ sở cho các quyết định cho vay của ngân hàng.

3.2.4 Nghiêm túc thực hiện trích lập DPRR theo quy định của NHNN:

Chấp hành tốt các quy định của NHNN về tỷ lệ an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng theo quyết định 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/4/2005, quy định về phân loại nợ và trích lập dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động ngân hàng của các TCTD theo Quyết định số 193/2005/QĐ-NH 22/4/2005 của Thống đốc NHNN ban hành và các quy định liên quan về đảm bảo tiền vay, đảm bảo tất cả các chi nhánh trong hệ thống thực hiện đúng quy định của NHNN và NHNT.

Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng phải thực hiện dựa trên chất lượng của các khoản tín dụng chứ không phải dựa vào cơ sở nợ quá hạn. Tuy nhiên, việc trích lập dự phòng rủi ro có ảnh hưởng trực tiếp đến tiền lương, thu nhập của CBNV nên thường là các chi nhánh có tâm lý đối phó. Do đó, bộ phận kiểm soát nội bộ

NHNTVN cần có chương trình hành động thống nhất từ Hội sở chính xuống tới các chi nhánh để kiểm tra việc thực hiện nghiêm túc vấn đề này nhằm đảm bảo việc trích lập DPRR đúng và đầy đủ theo quy định của NHNN.

3.2.5 Tăng cường các biện pháp tài trợ cho rủi ro tín dụng:

Để hạn chế thấp nhất những thiệt hại từ RRTD, NHNT phải có những giải pháp nhằm tăng nguồn tài trợ cho RRTD trong thời gian tới như: mua bảo hiểm, tăng cường TSBĐ, cho vay hợp vốn, bán nợ...

NHNT nên có kế hoạch mua bảo hiểm cho các khoản cấp tiền vay giống như như đã thực hiện với tiền gửi. Bên cạnh đó, việc xem xét đưa vào quy trình cho vay mục “*yêu cầu khách hàng mua bảo hiểm*” như là một điều kiện cần để giải quyết cho vay đối với dự án/phương án vay có nhiều rủi ro là những giải pháp hữu hiệu để giảm thiểu tổn thất khi xảy ra RRTD.

Tăng cường tỷ lệ cho vay có TSBĐ: đặc biệt chú ý đối với các DNNN trước nay chỉ quan hệ tín dụng theo hình thức tín chấp, kèm thư bảo lãnh của cơ quan chủ quản nhưng không có giá trị thu hồi nợ khi phát sinh RRTD. Các Cty cổ phần chuyển đổi từ DNNN hiện nay vay vốn rất nhiều nhưng đa phần tài sản chưa hoàn chỉnh về mặt pháp lý nên chưa thể thế chấp làm tài sản đảm bảo được nên tiềm ẩn nhiều rủi ro. Các chi nhánh nên cử CBTD chuyên trách theo dõi sát sao tiến độ hoàn thiện giấy tờ sở hữu để nhanh chóng đưa vào ngân hàng làm TSBĐ nhằm giảm bớt thiệt hại nếu RRTD xảy ra.

Đối với các khoản nợ khó có khả năng thu hồi hoặc việc thu hồi quá phức tạp, có khả năng kéo dài và tốn nhiều công sức cũng như số cán bộ theo dõi vụ việc, NHNT nên nhanh chóng bán rủi ro cho DATC, đơn vị này với chức năng nhiệm vụ chuyên môn của mình sẽ tiếp tục thực hiện theo đuổi món nợ còn NHNT được rảnh tay tập trung vào việc kinh doanh, tạo lợi nhuận nhiều hơn cho ngân hàng.

Các dự án cho vay trung, dài hạn có số tiền >5% vốn chủ sở hữu của NHNT, chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố KT-XH rất phức tạp, NHNT nên đứng ra làm NH đầu mối để cho vay đồng tài trợ nhằm chia sẻ rủi ro với các NHTM khác.

Bằng các biện pháp này NHNTVN có thể chuyển một phần hoặc toàn bộ rủi ro cho các chủ thể có khả năng chịu đựng rủi ro cao. Các chủ thể này bằng khả năng đặc biệt của mình có thể triệt tiêu hay giảm rủi ro xuống mức tối thiểu.

3.3 Một số kiến nghị:

3.3.1 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước:

Đổi mới cơ chế tín dụng theo hướng xóa bỏ bao cấp, tạo môi trường hoạt động tín dụng bình đẳng hơn giữa các thành phần kinh tế. Tiếp tục nghiên cứu sửa đổi quy chế cho vay 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 giữa các tổ chức tín dụng và khách hàng theo hướng tăng thêm quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm cho tổ chức tín dụng trong việc xem xét quyết định cho vay, kiểm tra, giám sát vốn vay để mở rộng tín dụng có hiệu quả và đảm bảo an toàn vốn.

Hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng trên cấp độ quốc gia và thường xuyên tổ chức tập huấn cho các NHTM sử dụng hệ thống thông tin này nhằm truy cập thông tin cần thiết khi thẩm định hồ sơ vay, tránh trường hợp khách hàng đang có “tai tiếng” tại NH này lại tiếp tục đi vay NH khác, phòng ngừa rủi ro tín dụng từ xa. CIC phải trở thành công cụ giám sát hữu hiệu của NHNN nhằm cảnh báo và ngăn ngừa những rủi ro có thể xảy ra cho hệ thống ngân hàng.

Việc xây dựng xếp hạng tín dụng nội bộ tại các NHTM còn khó khăn vì việc tiếp cận các thông tin giúp cho việc đánh giá xếp hạng tín dụng khách hàng (như tình hình kinh doanh, tài chính, tài sản, uy tín đối với NHTM đã giao dịch trước đây) hiện vẫn còn nhiều hạn chế. Hiện nay tại Việt Nam mới chỉ có trung tâm thông tin tín dụng của NHNN và 1 công ty xếp hạng tín nhiệm của Vietnamnet, tuy nhiên khuôn khổ pháp lý cho hoạt động xếp hạng của các đơn vị này vẫn

chưa hoàn chỉnh. Do đó, các NHTM chưa thể tham khảo kết quả xếp hạng của các đơn vị này. Vì vậy, Chính phủ cần sớm ban hành khuôn khổ pháp lý cho hoạt động của các công ty xếp hạng tín nhiệm.

Theo công văn số 7129/NHNN-TD ngày 18/8/2006 của NHNN thì các khoản nợ xấu mà các NHTMNN được bán cho DATC bao gồm các khoản nợ xấu được phân loại từ nhóm 3 đến nhóm 5 theo QĐ 493. Đây là quyết định gây nhiều bất lợi cho các NHTMNN làm mất quyền chủ động kinh doanh và xử lý RRTD vì chỉ có các NH mới biết được khoản nợ nào là nợ xấu thực sự chứ không chỉ nhìn vào loại nhóm nợ quá hạn mà đánh giá được chất lượng của khoản nợ. Do vậy, NHNN cần thống nhất với Bộ Tài chính cho phép các NHTMNN được thực hiện bán các khoản nợ mà NH tự đánh giá là xấu, khó có khả năng thu hồi nhằm tăng tính chủ động của các NH trong kinh doanh và xử lý RRTD.

Hướng dẫn và tích cực đôn đốc các TCTD ban hành các quy định về tiêu chuẩn và yêu cầu đối với hệ thống QLRRTD hữu hiệu áp dụng trong hệ thống mình bao gồm: Bộ máy tổ chức, chính sách tín dụng, hệ thống chấm điểm và xếp hạng tín dụng nội bộ, ban hành Sổ tay tín dụng... nhằm chuẩn hoá hoạt động ngân hàng trên toàn hệ thống cũng như giám sát RRTD.

Xây dựng hệ thống giám sát rủi ro trong hoạt động NH có khả năng cảnh báo sớm đối với các TCTD. Thiết lập hệ thống các quy định, quy trình và sổ tay thanh tra trên cơ sở rủi ro đồng thời tổ chức tổng kết đánh giá hoạt động thanh tra giám sát của NHNN trên cơ sở các nguyên tắc cơ bản của Ủy ban BASEL.

Thanh tra NHNN phối hợp với các Vụ chức năng và NHNN chi nhánh các tỉnh, thành phố trực thuộc TW tăng cường công tác thanh tra, kiểm soát hoạt động của các TCTD, đặc biệt là tình hình cạnh tranh không lành mạnh trong hoạt động tín dụng nhằm chấn chỉnh kịp thời những tồn tại, thiếu sót trong việc chấp hành quy định của pháp luật, phát hiện sớm và phòng ngừa kịp thời RRTD.

3.3.2 Kiến nghị với Chính phủ và các ban, ngành có liên quan:

3.3.2.1 Giải tỏa những vướng mắc khi công chứng thế chấp tài sản bảo đảm và đăng ký giao dịch bảo đảm:

- Hiện nay các ngân hàng đang gặp khó khăn trong việc công chứng các hợp đồng thế chấp nhằm bảo đảm nghĩa vụ phát sinh trong tương lai. Lý do: Nghị định số 163/2006/NĐ-CP ngày 29/12/2006 về giao dịch bảo đảm cho phép thế chấp để bảo đảm cho các nghĩa vụ phát sinh trong tương lai. Tuy nhiên các Công chứng viên lại viện dẫn về thứ nhất của khoản 2 Điều 410 Bộ Luật dân sự: “**Sự vô hiệu của hợp đồng chính làm chấm dứt hợp đồng phụ. Quy định này không áp dụng đối với các biện pháp bảo đảm thực hiện nghĩa vụ dân sự, trong đó có các giao dịch bảo đảm**” và cho rằng HĐTD là hợp đồng chính và HĐTC là hợp đồng phụ nhằm đảm bảo cho nghĩa vụ của HĐTD. Do vậy các Công chứng viên chỉ chứng thực HĐTC đảm bảo cho nghĩa vụ phát sinh từ chính HĐTD này, khi HĐTD này được tất toán thì HĐTC cũng hết hiệu lực. Điều này gây rất nhiều khó khăn cho khách hàng có nhu cầu vay lại thì phải tiến hành giải chấp và đi công chứng thế chấp lại từ đầu vừa tốn rất nhiều thời gian, công sức vừa làm mất cơ hội kinh doanh của khách hàng vay vốn.

- Nghị định 163 cũng cho phép “**thế chấp tài sản hình thành trong tương lai**” để bảo đảm cho các nghĩa vụ của khách hàng nhưng hiện nay các Phòng công chứng vẫn từ chối không công chứng vì cho rằng: tài sản có đủ giấy tờ sở hữu mới công chứng được. Vì thế, ngân hàng dù đã có cam kết thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay của khách hàng nhưng vẫn không đi công chứng được nên cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro cho ngân hàng.

- Vừa qua Bộ Tư pháp đã chỉ đạo các Phòng công chứng bãi bỏ Giấy xác nhận tình trạng nhà đất của chính quyền địa phương khi công chứng giao dịch bảo đảm. Tuy nhiên, các Công chứng viên lại đẩy trách nhiệm về phía Ngân hàng và yêu cầu Ngân hàng ghi vào Hợp đồng thế chấp là “**Bên thế chấp cam kết tài sản thế chấp không bị tranh chấp và không nằm trong khu vực giải tỏa, Bên nhận**

thế chấp đã tìm hiểu kỹ tài sản thế chấp và đồng ý nhận thế chấp”. Điều này tuy giảm được thời gian làm thủ tục công chứng thế chấp (giảm thời gian xác nhận tình trạng nhà đất tại địa phương từ 1-2 ngày) nhưng lại làm tăng rủi ro rất lớn cho NHTM vì NH dù có cố gắng mấy đi nữa thì cũng không thể nào tìm hiểu kỹ và nắm rõ tình hình tranh chấp cũng như tình hình quy hoạch nhà đất của địa phương như các cán bộ phụ trách chính quyền sở tại. Đây chính là kẽ hở để kẻ gian có thể lợi dụng để lừa đảo, gây rủi ro cho ngân hàng về sau.

- Theo Thông tư 03/2006/TTLT-BTP-BTNMT ngày 13/6/2006 quy định thời gian đăng ký, xóa đăng ký GDBĐ nếu có giấy tờ sở hữu là giấy đỏ và giấy hồng thì trong ngày, nếu nộp hồ sơ sau 3 giờ chiều thì 3 ngày làm việc, các loại giấy tờ sở hữu khác là 5 ngày làm việc. Tuy nhiên, trên thực tế các NH phải chờ đến 3-5 ngày làm việc (tùy địa phương) mới có thể nhận được xác nhận đăng ký GDBĐ. Trong khi đó để đáp ứng yêu cầu vay vốn của khách hàng nhiều NH đã phải giải ngân dựa trên đơn đăng ký (mà chưa biết kết quả đăng ký) cũng có thể là nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng.

- Theo Luật nhà ở thì kể từ ngày 1/1/2007 giấy tờ nhà là các loại giấy tờ cũ (không phải là giấy hồng hay giấy đỏ) không được giao dịch. Trong khi đó chỉ tính riêng TP.HCM tính đến cuối năm 2006 chỉ mới có 1/3 số nhà là đã được cấp giấy hồng hoặc giấy đỏ và giấy tờ nhà thế chấp tại các NHTM hiện nay gần phân nửa là các loại giấy trắng (giấy tờ cũ). Do đó, trường hợp có RRTD xảy ra thì ngân hàng cũng rất khó khăn trong việc bán các tài sản trên để thu hồi nợ.

- Đối với hồ sơ thế chấp gồm tài sản trên đất và giá trị QSDĐ thì tại nhiều nơi Công chứng viên yêu cầu NH phải tách tài sản thế chấp ra thành hai hợp đồng thế chấp cho tài sản riêng và QSDĐ riêng vì tài sản trên đất chịu sự điều chỉnh của Luật nhà ở, còn QSDĐ thì chịu sự điều chỉnh của Luật đất đai. Thêm vào đó, hiệu lực của HĐTC lại không thống nhất: nhà ở và tài sản gắn liền trên đất có hiệu lực ngay sau khi công chứng, còn QSDĐ chỉ có hiệu lực từ khi đăng ký.

Để tháo gỡ các vướng mắc trên, Bộ Tư pháp và Bộ Tài nguyên môi trường cần phối hợp rà soát, chỉnh sửa những bất cập của các văn bản pháp luật, tổ chức tập huấn cho cán bộ nắm vững nội dung mới của Luật pháp và nâng cao nghiệp vụ, đẩy nhanh tốc độ giải quyết hồ sơ. Ban hành thông tư hướng dẫn thi hành Nghị định 163 cụ thể cho từng vấn đề: công chứng thế chấp, đăng ký giao dịch bảo đảm, xử lý tài sản bảo đảm nhằm tạo hành lang pháp lý an toàn cho hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại.

3.3.2.2 Đẩy nhanh tốc độ xử lý tài sản bảo đảm:

Pháp luật hiện nay cho phép NH được thu giữ TSTC để bán thu hồi nợ nhưng đến nay vẫn chưa có cơ chế hỗ trợ nên NHNTVN gặp nhiều khó khăn và không thể chủ động xử lý tài sản để thu hồi nợ nếu không có sự can thiệp của Tòa án.

- Đầu tiên phải kể đến sự phối hợp chưa chặt chẽ giữa NH với các cơ quan chức năng khác như: công an, thi hành án, chính quyền địa phương. Mặc dù trong các HĐTD khách hàng vay có cam kết khi không trả được nợ thì sẽ giao nhà cho NH phát mãi nhưng thực tế NH không bán được các tài sản này vì thủ tục sang tên trước bạ theo quy định của Phòng công chứng là phải có sự đồng ý của chủ sở hữu. Tương tự thế các trung tâm bán đấu giá cũng chỉ cho phép các NH bán đấu giá tài sản khi có chữ ký đồng ý của chủ sở hữu.

- Thêm vào đó nhiều địa phương viện dẫn trong Hiến pháp có quy định về quyền có nhà cửa của công dân. Vì vậy để đưa người vay ra khỏi ngôi nhà (có thể là) duy nhất của họ là điều khó khăn khi thu giữ tài sản để phát mãi.

- Việc tính lãi phạt quá hạn được quy định trong HĐTD là 150% lãi suất trong hạn nhưng khi đưa ra kiện, Tòa án thường tính theo lãi suất cơ bản của NHNN hoặc đề nghị NHTM không tính lãi làm thiệt hại cho các NH.

- Tốc độ xử lý các vụ án và bàn giao TSBĐ cho NH quá chậm (từ lúc khởi kiện đến cưỡng chế 1 vụ mất ít nhất 1-2 năm), làm cho tài sản bị xuống cấp hư hỏng. Khi nhận các tài sản này, ngân hàng đã phải đầu tư sửa chữa nâng cấp rồi mới

bán để thu hồi nợ. Điều này làm phát sinh thêm chi phí của NH trong khi không biết giá bán có thu hồi đủ nợ gốc hay không. Do đó, trong thời gian chờ đợi phán quyết của Tòa án, Nhà nước nên giao cho NH tiếp nhận các TSBĐ này để khai thác, thu hồi một phần nợ và đồng thời cũng để các NH bảo quản giữ gìn tránh tình trạng hư hỏng xuống cấp của TSBĐ gây nhiều phí tổn cho NH.

- Đối với các TSBĐ khi khởi kiện, Tòa án thường tổ chức định giá lại làm tăng giá trị tài sản lên nhiều lần so với định giá của NH nên khi đưa ra bán không ai mua, cuối cùng Tòa lại giao tài sản này làm tài sản cầm trừ nợ cho NH, nhiều trường hợp gây tổn thất nặng cho NH.

- Bộ Luật dân sự và Nghị định 163 quy định việc xử lý TSBĐ là QSDĐ, tài sản gắn liền với đất trong trường hợp không có thỏa thuận về phương thức xử lý là bán đấu giá. Tuy nhiên, hiện nay ở một số địa phương chưa có Trung tâm đấu giá nên NH còn gặp khó khăn khi đưa TSBĐ bán đấu giá thu hồi nợ. Do đó, Nhà nước cần mở rộng mạng lưới và xây dựng Quy chế hoạt động của Trung tâm đấu giá ở các địa phương để tạo thuận lợi cho các NH khi đem đấu giá TSBĐ.

- Để đẩy nhanh tốc độ xử lý TSBĐ trong thời gian tới, Chính phủ cần chỉ đạo ngành Tư pháp chấn chỉnh hoạt động của Tòa án và bộ phận thi hành án cũng như sự phối hợp với các ban, ngành khác tạo hành lang pháp lý thông thoáng cho việc xử lý TSBĐ của ngân hàng. Bên cạnh đó, Nhà nước cần nghiên cứu giao cho các ngân hàng tự quyết định phương thức xử lý/hoặc tự bán TSBĐ mà không cần phải đem ra bán tại TTĐG nhằm nhanh chóng thu hồi vốn cho ngân hàng, giảm thiểu rủi ro tín dụng.

3.3.2.3 Các kiến nghị khác:

- Ban hành Nghị định thanh toán bằng tiền mặt trong nền kinh tế cho phù hợp với tình hình thực tế; nghiên cứu phát triển hệ thống lưu thông séc, hối phiếu và hệ thống thanh toán thay thế thanh toán bằng tiền mặt giúp cho việc quản lý, sử dụng vốn vay đúng mục đích.

- Sửa đổi quy định về kiểm toán theo hướng tất cả những công ty có vay vốn ngân hàng đều phải qua kiểm toán độc lập, đặc biệt là các công ty cổ phần chuyển đổi từ DNNN. Đây chính là đối tượng vay vốn nhiều đứng sau DNNN nhưng lại không có tài sản đảm bảo (vì đa số tài sản của DN khi được cổ phần hóa chưa có giấy tờ hoàn chỉnh và vẫn đang gặp nhiều vướng mắc khi làm chủ quyền sở hữu. Ngân hàng cũng chỉ nhận được cam kết của DN là khi nào có chủ quyền sẽ thế chấp cho ngân hàng mà thôi). Việc kiểm toán độc lập sẽ giúp cho các ngân hàng thẩm định năng lực tài chính của DN vay vốn được chính xác, là cơ sở để quyết định cho vay và phòng tránh rủi ro tín dụng.

- Xây dựng hệ thống đăng ký thế chấp, hệ thống đăng ký giao dịch đảm bảo qua mạng nhằm tạo thuận lợi cho doanh nghiệp và phòng chống hành vi lạm dụng, lừa đảo trong hoạt động thế chấp tài sản vay vốn ngân hàng.

- Sửa đổi, bổ sung các quy định của pháp luật, phân biệt rõ những vi phạm quan hệ dân sự với những quan hệ vi phạm hình sự, khắc phục việc hình sự hóa trong tranh chấp quan hệ kinh tế giữa NH và DN cởi bỏ nỗi lo cho CBTD ngành ngân hàng, tạo điều kiện cho NH đẩy mạnh cho vay các thành phần kinh tế.

Tóm lại: Chương III đã nêu lên những giải pháp nâng cao hiệu quả QLRRTD tại NHNTVN bao gồm năm nhóm giải pháp chính tập trung vào: Hoàn thiện các công cụ QLRRTD hiện đại theo chuẩn mực quốc tế, Các biện pháp kiểm soát và tài trợ rủi ro tín dụng, Chính sách nguồn nhân lực. Đồng thời có một số kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước, Chính phủ và các ban ngành có liên quan.

KẾT LUẬN

Là một trung gian tài chính nên rủi ro tín dụng trong hoạt động của NHNTVN là điều không thể tránh khỏi. Đặc biệt, trong giai đoạn hậu WTO, các NHTMCP và các NHNNg đang đua nhau mở rộng mạng lưới và quy mô hoạt động kinh doanh làm cho tình hình cạnh tranh thêm quyết liệt thì mức độ rủi ro tín dụng lại càng cao. Tình hình đó đòi hỏi NHNT phải hành động nhanh chóng để nâng cao hiệu quả QLRRTD, kiểm chế rủi ro tín dụng ở một mức độ thích hợp và đem lại lợi nhuận nhiều nhất cho ngân hàng.

Với những kiến thức đã học, người viết đã đi sâu phân tích, đánh giá tình hình hoạt động tín dụng cũng như công tác QLRRTD của NHNTVN để làm rõ về mặt lý luận, từ đó nêu lên những mặt làm được cũng như những mặt yếu kém cần khắc phục và rút ra những bài học kinh nghiệm, làm cơ sở cho những giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả QLRRTD tại NHNT.

Nhóm giải pháp bao gồm: Hoàn thiện các công cụ QLRRTD hiện đại theo thông lệ quốc tế; Thực hiện nghiêm túc quy trình, quy định về cho vay; Có chính sách tuyển dụng, đào tạo, đãi ngộ cán bộ nhân viên; Thực hiện trích lập DPRR đầy đủ theo quy định của NHNN; Tăng cường biện pháp tài trợ rủi ro tín dụng.

Bên cạnh đó, người viết còn có những kiến nghị với NHNN, Chính phủ và các ban ngành có liên quan vì rủi ro tín dụng ngân hàng là lĩnh vực rất cần sự quan tâm phối hợp đồng bộ của Nhà nước và nhiều ban ngành, các cấp quản lý, các nhà khoa học do nó liên quan đến sự ổn định và phát triển của hệ thống ngân hàng nói riêng và của cả nền kinh tế nói chung.

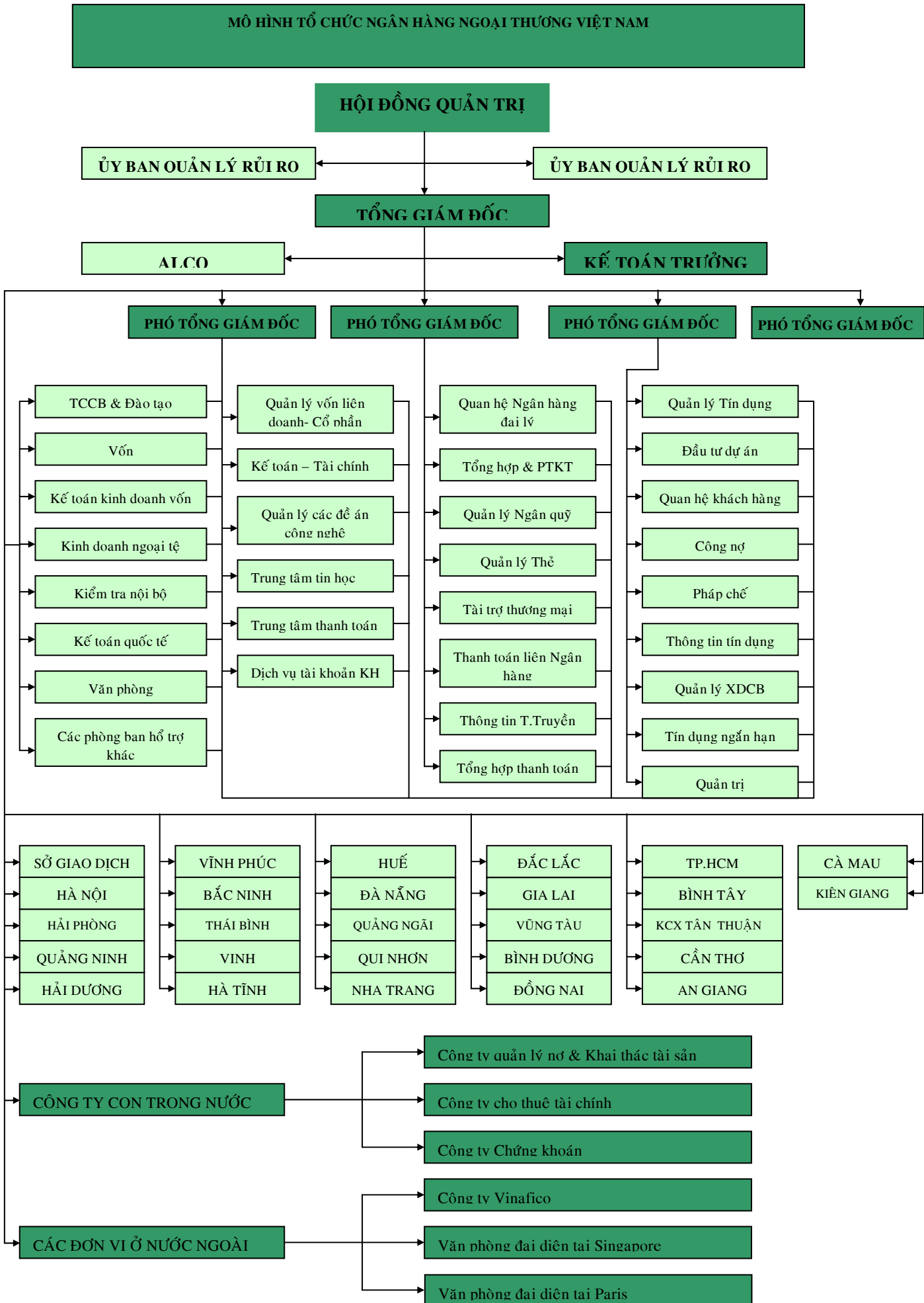
Do kiến thức của người viết và thời gian nghiên cứu có hạn, Luận văn không thể tránh những sai sót, rất mong sự chỉ bảo của Quý Thầy, Cô và sự góp ý chân thành của bạn bè, đồng nghiệp để Luận văn hoàn thiện và có tính thực tiễn hơn.

Trân trọng cảm ơn./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Quang Thu (chủ biên)- Ngô quang Huân-Võ Thị Quý- Trần Quang Trung (1998), Quản trị rủi ro, NXB Giáo dục.
2. TS. Nguyễn Quang Thu (chủ biên)- Th.S Phan Thị Thu Hương-Th.S Trần Quang Trung (2002), Quản trị rủi ro doanh nghiệp, NXB Thống kê.
3. PGS.TS Nguyễn Văn Tiến (2005), Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng, NXB Thống kê.
4. GS.TS Lê Văn Tư (2005), Quản trị ngân hàng thương mại, NXB Tài chính.
5. TS. Nguyễn Minh Kiều (2006), Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng, NXB Tài chính.
6. Bộ Luật dân sự năm 2005.
7. Nghị định số 163/2006/NĐ-CP ngày 29/12/2006 về Giao dịch bảo đảm.
8. Thông tư 03/2006/TTLT-BTP-BTNMT ngày 13/6/2006 của Bộ Tư pháp, Bộ Tài nguyên môi trường về đăng ký giao dịch bảo đảm.
9. Báo cáo thường niên của NHNTVN năm 2001, 2002, 2003, 2004, 2005.
10. Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2004 và triển khai nhiệm vụ 2005 của NHNTVN.
11. Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2005 và triển khai nhiệm vụ 2006 của NHNTVN.
12. Tạp chí ngân hàng (số chuyên đề 2005), Nâng cao năng lực quản trị rủi ro của các Ngân hàng thương mại Việt Nam.
13. Thông tin NHNTVN số Xuân Ất Dậu 2005.
14. Thông tin NHNTVN số Xuân Bính Tuất 2006.
15. Thông tin trên các Website: www.vcb.com.vn; www.sbv.org.vn; www.vnn.vn; www.vneconomy.vn; www.vnexpress.net.

Phụ lục 1:



Phụ lục 2:

Bảng 2.2: DANH MỤC DƯ NỢ TÍN DỤNG THEO NGÀNH KINH TẾ

Chỉ tiêu	2001		2002		2003		2004		2005	
	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%
Xây dựng	742	4	1.066	4	1.520	4	2.141	4	3.475	6
Điện, khí đốt, nước	258	2	1.973	7	2.469	6	1.616	3	1.347	2
Sản xuất chế biến	3.243	20	4.946	17	6.220	16	6.549	12	21.056	34
Công nghiệp khai thác mỏ	889	5	3.967	14	4.447	11	3.481	6	1.215	2
Nông lâm nghiệp và thủy hải sản	2.379	14	3.476	12	4.151	10	5.432	10	2.616	4
Giao thông	267	2	498	2	457	1	621	1	2.019	3
Thương mại và dịch vụ	8.193	50	12.631	43	19.082	48	27.867	52	16.202	27
Khách sạn và nhà hàng	62	0	136	0	225	1	605	1	1.429	2
Ngành khác	472	3	602	2	1.059	3	5.293	10	11.684	19
Cộng	16.505	100	29.295	100	39.630	100	53.605	100	61.043	100
Tốc độ tăng trưởng		6		77		35		35		14

Bảng 2.3: DANH MỤC DƯ NỢ TÍN DỤNG THEO LOẠI HÌNH DOANH NGHIỆP

Chỉ tiêu	2001		2002		2003		2004		2005	
	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%
Doanh nghiệp nhà nước	12.845	78	19.354	66	22.381	56	29.378	55	25.468	42
Công ty cổ phần, trách nhiệm hữu hạn	1.782	11	1.507	5	3.136	8	877	2	19.498	32
Hợp tác xã và công ty tư nhân	144	1	4.285	15	6.990	18	5.035	9	3.306	5
Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	998	6	2.688	9	4.565	12	12.165	23	4.309	7
Cá nhân	736	4	1.416	5	2.386	6	6.095	11	4.246	7
Khác		0	45	0	172	0	55	0	4.216	7
Cộng	16.505	100	29.295	100	39.630	100	53.605	100	61.043	100

Bảng 2.4: DƯ NỢ TÍN DỤNG THEO CHẤT LƯỢNG

Chỉ tiêu	2001		2002		2003		2004		2005	
	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%
Nợ trong hạn	14.348	86,93	27.495	93,86	38.390	96,87	52.154	97,29	59.415	97,33
Nợ quá hạn (2005: Nợ xấu nhóm 3-5)	509	3,08	764	2,61	868	2,19	1.356	2,53	1.628	2,67
Nợ khoanh	1.381	8,37	893	3,05	367	0,93	90	0,17		0,00
Nợ chờ xử lý	267	1,62	143	0,49	5	0,01	5	0,01		0,00
Cộng	16.505	100	29.295	100	39.630	100	53.605	100	61.043	100

Bảng 2.5: DƯ NỢ TÍN DỤNG THEO KỲ HẠN

Chỉ tiêu	2001		2002		2003		2004		2005	
	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%
Tỷ trọng ngắn hạn	11.388	69	19.042	65	24.174,3	61	32.164	60	36.626	60
Tỷ trọng trung và dài hạn	5.117	31	10.253	35	15.455,7	39	21.441	40	24.417	40
Cộng	16.505	100	29.295	100	39.630	100	53.605	100	61.043	100

Bảng 2.6: DƯ NỢ TÍN DỤNG THEO LOẠI TIỀN

Chỉ tiêu	2001		2002		2003		2004		2005	
	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%
Tỷ trọng VND	12.709	77	17.870	61	21.400	54	25.730	48	31.132	51
Tỷ trọng USD	3.796	23	11.425	39	18.230	46	27.875	52	29.911	49
Cộng	16.505	100	29.295	100	39.630	100	53.605	100	61.043	100

Phụ lục 3:

BẢNG TỔNG KẾT TÀI SẢN HỢP NHẤT

Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam

(Vào ngày 31/12/2000 và 2001)

	2000	2001
Mục	triệu ồng	triệu ồng
Tài sản có		
Tiền mặt và tương đương tiền mặt	848.826	971.650
Tiền gửi NHNN	4.295.675	3.228.578
Tiền gửi và cho vay các tổ chức tín dụng	41.022.447	49.237.752
Dư nợ tín dụng	15.638.581	16.504.803
Quỹ dự phòng rủi ro tín dụng	(985.000)	(817.193)
Các khoản phải thu	1.864.474	2.082.452
Góp vốn liên doanh, mua cổ phần	529.605	520.347
Đầu tư chứng khoán	2.238.149	4.728.304
Các tài sản có khác	4.818	6.223
Tài sản cố định	175.533	218.903
Tổng tài sản có	65.633.108	76.681.819
Tài sản nợ, vốn và các quỹ		
Tiền gửi và tiền vay NHNN	5.888.718	7.217.727
Tiền gửi và vay của các Tổ chức tín dụng	5.624.744	5.353.289
Tiền gửi của khách hàng	48.316.889	58.554.283
Vốn nhận cho vay ĐTT, UTĐT	501.673	766.562
Các khoản phải trả	2.769.887	2.470.491
Các tài sản nợ khác	479.617	282.842
Tổng tài sản nợ	63.581.528	74.645.194
Vốn điều lệ	1.099.258	1.080.421
Các quỹ và vốn khác	780.469	859.328
Lãi chưa phân phối	171.853	96.876
Tổng vốn và các quỹ	2.051.580	2.036.625
Tổng tài sản nợ, vốn và các quỹ	65.633.108	76.681.819

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam

(Cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2000 và 2001)

Đơn vị: triệu đồng

Mục	2000	2001
Thu lãi và tương tự	2.883.722	5.026.217
Trả lãi và tương tự	2.264.439	3.803.864
Thu lãi ròng	619.283	1.222.353
Thu dịch vụ	207.977	234.921
Chi dịch vụ	36.389	9.399
Thu nhập từ thu lãi ròng và dịch vụ	790.871	1.427.875
Lãi (lỗ) kinh doanh ngoại tệ	48.508	62.118
Thu nhập khác	101.182	219.686
Tổng thu nhập	940.561	1.709.679
Các chi phí hoạt động	183.138	259.705
Chi khác	148.109	98.946
Thu nhập hoạt động kinh doanh	609.314	1.351.028
Thuế	11.929	26.379
Dự phòng tổn thất	385.000	1.011.834
Lợi nhuận trước thuế	212.385	312.815

BẢNG TỔNG KẾT TÀI SẢN HỢP NHẤT

Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam

(Về ngày 31/13/2002 và 2003)

	2002	2003
Mục	triệu đồng	triệu đồng
TÀI SẢN CỐ		
Tiền mặt và tương tiền mặt	1.042.698	1.512.072
Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước	1.866.498	4.892.625
Tiền gửi tại các tổ chức tín dụng	36.274.321	28.983.247
Cho vay các tổ chức tín dụng khác	1.811.091	1.327.910
Cho vay khách hàng	29.335.019	39.678.097
Quỹ dự phòng rủi ro tín dụng	(651.751)	(796.022)
Gửi vốn liên doanh, mua cổ phần	543.362	583.712
Đầu tư chứng khoán	9.020.720	14.262.722
Tài sản cố định	323.036	360.742
Tài sản khác	2.103.315	6.848.019
TỔNG TÀI SẢN CỐ	81.668.309	97.653.124
TÀI SẢN NỢ, VỐN VÀ CÁC QUỸ		
Tiền gửi của NHNN và kho bạc nhà nước	2.460.115	5.947.664
Tiền vay Ngân hàng Nhà nước	2.511.097	807.094
Tiền gửi của các tổ chức tín dụng khác	5.805.769	4.113.042
Tiền vay các tổ chức tín dụng	2.780.637	3.421.045
Tiền gửi của khách hàng	56.426.237	71.811.468
Vốn nhận hỗ trợ ủy thác đầu tư	193.744	151.330
Các tài sản khác	6.925.853	5.477.672
TỔNG TÀI SẢN NỢ	77.103.452	91.729.315
Vốn chủ sở hữu	2.564.935	3.175.999
Các quỹ	566.661	461.586
Lợi nhuận chưa phân phối	1.099.226	1.408.296
Ếi (lỗ) năm nay	334.035	877.931
TỔNG VỐN VÀ CÁC QUỸ	4.564.857	5.923.812
TỔNG TÀI SẢN NỢ, VỐN VÀ CÁC QUỸ	81.668.309	97.653.127

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH HỢP NHẤT

Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam

(Vào ngày 31/12/2002 và 2003)

Đơn vị tính: triệu đồng

Mục	2002	2003
Thu lãi và tương tự	3.354.065	4.080.342
Trả lãi và tương tự	2.486.600	2.912.532
Thu nhập lãi ròng	867.464	1.167.810
Thu nhập ngoài lãi	533.112	802.001
Chi phí ngoài lãi	1.066.542	1.068.377
Thu nhập ròng ngoài lãi	(533.430)	(266.376)
Lợi nhuận trước thuế	334.035	901.434
Lợi nhuận sau thuế	221.753	616.856

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2004 và 2005

	2004	2005
	triệu đồng	triệu đồng
Tài sản		
Tiền mặt và các khoản tương đương tiền mặt tại quỹ	1.993.108	2.006.412
Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà Nước	2.607.245	6.336.385
Tiền gửi thanh toán và vốn chuyển đổi tại các TCTD khác	2.940.293	1.987.289
Tiền gửi có kỳ hạn và cho vay các TCTD khác	35.661.651	40.396.227
Đầu tư vào chứng khoán	21.569.283	23.563.816
Cho vay khách hàng	53.604.547	61.043.981
Dự phòng rủi ro tín dụng	(828.835)	(1.342.730)
Đầu tư góp vốn, liên doanh liên kết, mua cổ phần	447.127	476.181
Tài sản cố định hữu hình	772.970	939.992
Tài sản cố định vô hình	142.220	154.819
Xây dựng dở dang và tài sản cố định chưa được sử dụng	56.055	75.556
Tài sản xiết nợ	76.572	31.639
Ếi dự thu	441.176	615.743
Các tài sản khác	522.855	435.301
Tổng tài sản	120.006.267	136.720.611
Nợ phải trả, vốn chủ sở hữu và lợi ích của cổ đông thiểu số		

Nợ phải trả		
Tiền gửi thanh toán của kho bạc Nhà nước, TCTD khác và khoản phải trả NHNN	13.663.881	11.829.310
Tiền vay từ NHNN Việt Nam	3.159.323	171.671
Tiền gửi có kỳ hạn và vay từ các TCTD khác	5.250.957	3.953.912
Các nguồn vốn vay khác	118.822	69.937
Tiền gửi khách hàng và các khoản phải trả khách hàng khác	88.502.838	109.637.231
Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phải trả	167.147	196.969
Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phải trả		1.555
Chi dự chi	1.084.114	875.113
Các công nợ khác	809.240	1.362.143
Tổng nợ phải trả	112.756.322	128.097.841
Vốn chủ sở hữu		
Vốn điều lệ	4.206.527	4.279.127
Vốn khác	1.022.611	1.176.419
Quỹ chênh lệch tỷ giá do chuyển đổi cơ sở tài chính	83.859	90.745
Quỹ chênh lệch tỷ giá tài sản	11.852	11.914
Các quỹ dự trữ	1.730.366	2.710.187
Lợi nhuận để lại	125.572	148.034
Tổng vốn chủ sở hữu	7.180.787	8.416.426
Lợi ích của cổ đông thiểu số	69.158	206.344
Tổng nợ phải trả, Vốn chủ sở hữu và Lợi ích của cổ đông thiểu số	120.006.267	136.720.611
Các khoản mục ngoại bảng	16.548.327	20.564.761

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ LỢI NHUẬN ĐỂ LẠI HỢP NHẤT

Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2004 & 2005

	2004	2005
	triệu đồng	triệu đồng
Thu nhập từ hoạt động kinh doanh	4.337.112	6.345.238
Thu nhập lãi và các khoản tương ứng	(2.440.551)	(3.034.139)
Thu nhập lãi thuần và các khoản tương ứng	1.896.561	3.311.099

Thu phí dịch vụ	548.252	622.805
Chi phí dịch vụ	(129.722)	(175.246)
Ễi thuần từ hoạt ộng kinh doanh ngoại hối	207.382	192.780
Ễi thuần thu ược từ ầu tư vào chứng khốn	33.473	18.921
Ễi/(lỗ) thuần từ ầu tư gĩp vốn, mua cổ phần	(12.759)	45.136
Thu nhập kĩa	300.791	270.856
Tổng thu nhập từ hoạt ộng kinh doanh	2.843.978	4.286.351
Chi phí hoạt ộng kinh doanh		
Lương ệ ớc chi phí nĩn vĩn kĩa	(226.010)	(395.362)
Chi phí khấu hao	(157.544)	(231.734)
Chi phí kĩa cho hoạt ộng kinh doanh	(499.273)	(340.826)
Tổng chi phí hoạt ộng kinh doanh	(882.827)	(967.922)
Thu nhập hoạt ộng kinh doanh thuần	1.961.151	3.318.429
Chi phí dự phĩng rủi ro tín dụng	(462.566)	(1.337.685)
Dự phĩng chung cho ớc cam kết ngoại bảng		(220.861)
Lợi nhuận trước thuế	1.498.585	1.759.883
Thuế thu nhập doanh nghiệp	(394.772)	(467.330)
Lợi nhuận sau thuế	1.103.813	1.292.553
Lợi ích của cổ ơng thiểu số	(1.040)	(2.344)
Lợi nhuận thuần trong năm	1.102.773	1.290.209
Lợi nhuận ể lại ầu năm	1.104.790	125.527
Lợi nhuận thuần trong năm	1.102.773	1.290.209
Lợi nhuận ể lại của ớc công ty con trước năm 2004	41.830	
Lợi nhuận trước khi phĩn bổ	2.249.393	1.415.781
Trừ:		
Tăng vốn iều lệ	(813.492)	
Tăng vốn kĩa	(5.143)	(9.051)
Tăng thĩm quỹ lương của nĩn vĩn theo kết quả hoạt ộng kinh doanh của năm trước ệ theo luật ĩnh	(780)	
Tạm trích ớc quỹ trong năm của Ngân hĩng	(932.639)	(1.124.587)
Tạm trích ớc quỹ trong năm của công ty con	(5.418)	(10.466)
Tạm trích ớc quỹ cho năm 2003	(227.723)	

Trích thu sử dụng vốn năm 2003	(47.660)	
Trích thu sử dụng vốn năm 2004	(70.750)	
Trích thu sử dụng vốn năm 2005		(91.315)
Tăng vốn do nhận ược ỉ từ Trĩ phiếu CP Đặc biệt trong năm	(59.400)	(18.932)
Điều chỉnh thu nhập ỉ của ế năm trước pĩt sinh từ việc ầu tư ế khoản giảm trừ dự trừ bắt buộc tại NHNN	(49.397)	
Điều chỉnh thu nhập từ việc ếnh gĩ lại ệng của ế năm trước	91.652	
Các khoản kĩc	(3.071)	(13.396)
Lợi nhuận ế lại cuối năm	125.572	148.034